



Sindicato das Empresas de
Seguros Privados e de Capitalização
no Estado de São Paulo.

Orgão oficial de comunicação
dirigida ao quadro associativo.
Periodicidade quinzenal.

ANO XXV

São Paulo, 15 de outubro de 1992

Nº587

Conforme anunciado anteriormente, o Paineis de Debates realizado dia 24 de setembro de 1992, promovido por este Sindicato, foi totalmente gravado. Em suplemento a esta edição divulgamos a transcrição dos debates e esclarecimentos ocorridos na ocasião, com a participação dos dirigentes da Susep e do IRB.

A tese de mestrado que questiona modelo de margem de solvência das sociedades seguradoras, de autoria do engenheiro Luiz Roberto Maia Gonçalves, defendida no Instituto de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração (Coppead), da Universidade Federal do Rio de Janeiro, acaba de ser incorporada à Biblioteca do Sindicato, por especial gentileza daquele instituto de ensino superior. Sobre o mesmo tema recebemos do Instituto de Resseguros do Brasil Bibliografia que oferece uma visão mais ampla acerca da margem de solvência através de várias publicações nacionais e internacionais. Esse levantamento de dados, faz parte, também, da nossa biblioteca.

Pelo decreto da Presidência da República de 28 de setembro de 1992, foi autorizada a Fundación Mapfre, com sede na Espanha, a instalar-se no Brasil. O ato do Governo Federal foi publicado no Diário Oficial da União de 30 de setembro de 1992, e de acordo com a escritura de Constituição da Fundação, o Conselho Curador elegeu e deu posse ao diretor presidente Luis López Vázquez.

Dia 12 de outubro assinalou o transcurso do Dia Nacional do Corretor de Seguros e nesta oportunidade saudamos os profissionais dessa importante atividade, pela passagem de sua data maior. A terceira segunda-feira de outubro, dia 19, é consagrada aos securitários de todo o Brasil. Em homenagem à valiosa categoria profissional, nesse dia não haverá expediente nas companhias de seguros e de capitalização, conforme acordo firmado na Convenção Coletiva de Trabalho para o corrente exercício.

O presidente da Fundación Mapfre América, Ignacio Hernando de Larramendi, oficiou ao Sindicato convidando para a apresentação da Colecciones Mapfre 1492 que se dará em São Paulo, dia 29 de outubro de 1992, às 19:00 horas, na Biblioteca Latinoamericana do Memorial da América Latina, Av. Mário de Andrade, 664 - Barra Funda. Durante o evento será feita doação da referida coletânea àquela Biblioteca e à Biblioteca Central de São Paulo.

O Hotel Nacional, no Rio de Janeiro, sediará o 2º Simpósio Internacional de Automação de Seguros, que será realizado pela Fenaseg, dias 25, 26 e 27 de novembro de 1992. O Simpósio se destina a empresários, dirigentes e profissionais das áreas de seguros e de informática voltados ao setor. Informações sobre o evento poderão ser obtidas na Secretaria do Sindicato.

Lembramos às empresas associadas que o Boletim Informativo do Sindicato oferece espaço para veicular matéria informativa das empresas associadas, sem caráter publicitário, relativamente a alterações no corpo diretivo, mudanças nos dados cadastrais, iniciativas mercadológicas e lançamentos de novos produtos. Essa prestação de serviços tem sido pouco utilizada pelo quadro social da entidade.

NOTICIÁRIO (1)

- Informações Gerais.

SETOR SINDICAL DE SEGUROS (1.13)

- Verba flutuante para demolição e desentulho.
- Reforma da Previdência Social no Chile.

SISTEMA NACIONAL DE SEGUROS (1.8)

- Seguro do Sistema Financeiro da Habitação - IRB.
- Susep - Parecer de Orientação Nº 2/92.
- Chefia do Departamento Regional da Susep em São Paulo - Notificações a Corretores de Seguros.

ENSINO DO SEGURO (1.3)

- Curso Seguros Multi-Riscos.
- Auditoria de Seguros.
- Controladoria para Empresas de Seguros.

ENTIDADES CULTURAIS E TÉCNICAS (1.2)

- Noticiário da Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro.

PUBLICAÇÕES LEGAIS - SUSEP (1.2)

- Portarias da Susep.

IMPRENSA (1.6)

- Reprodução de matéria sobre seguros.

DEPARTAMENTO TÉCNICO (1.7)

- Resoluções de órgãos técnicos.

- O Governo do Estado de São Paulo, preocupado com os índices de acidentes de trânsito em rodovias e, em complementação às medidas que há muito vem adotando para tornar esse sistema de transporte mais seguro, realiza pelo nono ano consecutivo o Concurso "A Segurança nas Estradas começa na Escola". A DERSA, como coordenadora do evento, encaminhou ao Sindicato material promocional do IX Concurso contendo mensagens a serem debatidas pelos alunos da 5ª à 8ª séries do 1º Grau.
- De acordo com a deliberação da Assembléia Geral Extraordinária da Concórdia Companhia de Seguros, foram introduzidas alterações no Estatuto Social da Seguradora, entre as quais a relativa à cessação voluntária da operação de seguro no Ramo Vida através da não angariação de novos seguros ou renovação dos contratos em vigor. As alterações foram aprovadas pela Susep por meio da Portaria nº 138, de 25 de setembro de 1992, publicada no Diário Oficial da União de 05 de outubro de 1992.
- Representantes do Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai, reunidos dia 02 último, adotaram diversas resoluções no âmbito do Mercosul. Entre elas, destacamos a que aprova condições para o seguro de responsabilidade civil do proprietário e/ou condutor de veículos terrestres.
- A Companhia de Seguros Minas-Brasil acaba de lançar o Minas- Condomínio, um seguro diferenciado com dezesseis opções de garantias, para oferecer maior proteção ao Condomínio e às pessoas que nele vivem ou trabalham. O Manual do Segurado editado pela Minas-Brasil explica em linguagem simples e clara aspectos da contratação do novo produto.
- Na biblioteca do Sindicato encontram-se à disposição dos interessados, para consultas e pesquisas, os dados estatísticos do mercado segurador mineiro, relativos ao 1º semestre de 1992, elaborados pelo Sindicato das Seguradoras de Minas Gerais. Registramos agradecimentos pelo fornecimento dos dados compilados pela entidade congênere.
- Encontra-se à disposição dos interessados, na biblioteca da entidade, relação do Registro Nacional de Comissários de Avarias, definitivos e provisórios referentes ao mês de agosto-92, em todo território nacional.
- Uma nova forma de prestação de serviços está sendo oferecida aos segurados da Indiana Companhia de Seguros Gerais. Inaugurada a 24 de setembro de 1992, a Central de Atendimento aos segurados da carteira de automóvel coloca à disposição serviços diferenciados no setor, através de infra-estrutura de alta qualificação montada a partir da seleção criteriosa das oficinas. A Central de Atendimento Indiana Seguros está localizada no Bairro da Moóca, nesta capital, à rua Leocadia Cintra, 100.
- Securitário com experiência em função executiva e gerência Geral de Sucursais do Setor, domiciliado em Blumenau (SC), e em disponibilidade, oferece seus serviços para atuar naquela cidade na implantação de sucursal de Seguradora. Os interessados poderão obter o currículo do candidato na Secretaria do Sindicato - Ref. 015871510.- Profissional de sexo feminino, técnica de seguros, com especialidade nos cálculos de seguros da carteira de automóveis. Demais qualificações para o setor estão no currículo à disposição dos interessados na Secretaria do Sindicato - Ref. 025871510.

CIRCULAR

FEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE
SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

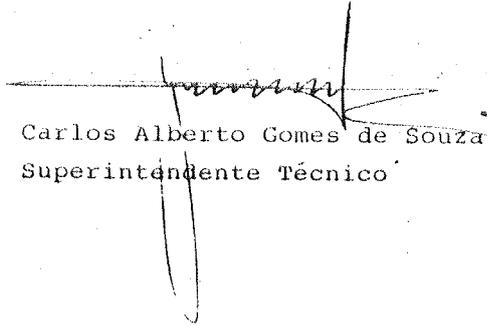
FENASEG-126/92

Rio de Janeiro, 30 de setembro de 1992

VERBA FLUTUANTE PARA DEMOLIÇÃO E DESENTULHO

Tendo em vista dúvidas suscitadas na interpretação do texto da circular nº 04/92 da SUSEP, publicamos, a pedido do IRB, os esclarecimentos em anexo.

Atenciosamente,



Carlos Alberto Gomes de Souza
Superintendente Técnico

Proc.: 910.182

Anexo: Citados

CAS/lhfr.

RUA SENADOR DANTAS, 74, 12º PAVIMENTO — TEL.: 210-1204
CABLE — "FENASEG" — CEP 20031 — TELEX — FNES (021) 3450
BR — RIO DE JANEIRO, RJ — IFAX (FAC-SÍMILE): (021) 220-0040
C.G.C.M.F. 33.623.893/0001-80



INSTITUTO DE ENGENHARIA DO BRASIL
Av. Marechal Câmara, 171 - CEP-20.023 - Rio de Janeiro - RJ
Telex (021)21019/21237 - Telefone 297-1212 - FAX (021)210 6036

DEINC-086/92

Em 20 de setembro de 1992

*"Circular nº 04/92, de 16.03.92, da SUSEP
VERBA FLUTUANTE PARA DEMOLIÇÃO E DESENTULHO*

Esta verba destina-se a complementar, até o limite da sua Importância Segurada, as deficiências das verbas próprias para prédio e conteúdo, aplicando-se, exclusivamente, à cobertura dos danos materiais e das despesas incorridas com:

- a) medidas tomadas para impedir ou limitar a extensão dos prejuízos cobertos;*
- b) salvamento e proteção dos bens descritos na apólice; e*
- c) demolições e desentulho do local.*

Não poderá a verba, em qualquer hipótese, ser utilizada para garantir a reposição dos bens sinistrados."

Atenciosamente.

JORGE L. D. CAMINHA
Departamento de Incêndio, Lucros Cessantes
Riscos de Engenharia e Operações Diversas
Gerente

Proc. DEINC-057/88
ALFS/ncv



Rio de Janeiro, 06 de outubro de 1992

CIRCULAR FENASEG-130/92

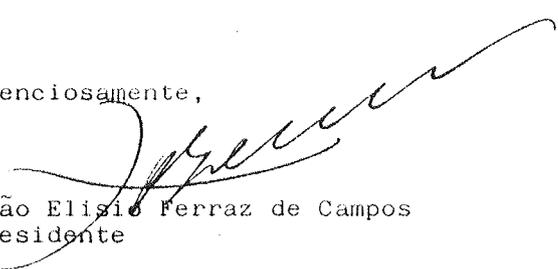
REFORMA DA PREVIDÊNCIA SOCIAL NO CHILE

A convite da Embaixada do Chile, delegações formadas por esta Federação têm visitado aquele país para conhecerem, em fontes autênticas, o arcabouço institucional e os resultados práticos da reforma ali empreendida no sistema de previdência social.

As delegações, sempre de composição diversificada, têm sido integradas por seguradores, parlamentares, jornalistas, professores, técnicos da previdência social e sindicalistas.

Para conhecimento e reflexão de nossas associadas, juntamos cópia de Relatório de Visita, elaborado por esta Federação para registrar as observações feitas acerca da reforma empreendida e dos resultados até agora produzidos, ao longo de uma experiência que já completou dez anos de implantação.

Atenciosamente,


João Elísio Ferraz de Campos
Presidente

Anexo: conf.texto

Proc. 790095

/wb

SEGUROGARANTE

RUA SENADOR DANTAS, 74 - 12º PAVIMENTO - TEL. (21) 220-0040
CABLE - "FENASEG" - CEP 20031 - TELEX - FNES (021) 54-13
BR - RIO DE JANEIRO, RJ - IFAX (FAC-SIMILE) - (021) 220-0040

RELATÓRIO DE VISITA

MINISTÉRIO DA PREVIDÊNCIA E DO TRABALHO

Superintendente de administradoras de Fundos de Pensão
Sub Secretário de previdência Social
Superintendente do Instituto Nacional de Previdência

1) O antigo Sistema de Previdência tinha mais de 30 caixas profissionais com dezenas de regimes distintos.

1.1.) Como primeiro passo da reforma, as caixas foram fundidas no Instituto Nacional da Previdência.

1.2.) Hoje o Instituto tem o seguinte perfil financeiro:

RECEITAS

A receita provem das contribuições dos que ficaram no Plano Estatal da Saúde, dos ativos que não optaram pelo Sistema das AFPs e receita do Sistema Oficial de Acidente do Trabalho.

O somatório das receitas correspondem a 15% dos gastos, o restante provem do orçamento fiscal, que neste ano representou 25% do orçamento da União.

DESPESAS

As despesas são provenientes:

- . Pensões sem fonte de custeio
- . Saúde Estatal
- . Aposentados e pensionistas do antigo regime
- . Custeio do Sistema Oficial de Acidentes do Trabalho
- . Tempo de Aposentadorias dos ativos que ficaram no Sistema velho
- . Bônus de reconhecimento dos que optaram pelo Novo Sistema
- . Despesas de Custeio Administrativo

Eles estimam que as despesas serão crescentes até o ano 2005, não devendo ultrapassar dos atuais 25% do orçamento. (crescimento da economia e elevadas taxas)

Quando da elaboração da Nova Legislação estimaram que o custo dos Bônus de reconhecimento seria de 50% do PIB de 1980.

1.3.) Os Números do Instituto atualmente são os seguintes:

Pensionistas = cerca de 1.000.000
Contribuintes Ativos (velhos) = cerca de 350.000
Acidentes do Trabalho = cerca de 900.000
Subsídios de Desemprego e Auxílio Família = 600.000
Assistência Médica Estatal = 10.000.000

2) Estrutura dos Acidentes do Trabalho

O Sistema é misto ou seja tem a presença do Estado, das mútuas Patronais, Sindicatos e em alguns casos a responsabilidade pode ser assumida pela própria empresa. A escolha é da empresa. O sistema tem um custo médio de 2X (taxação risco a risco) e seu custo é totalmente suportado pela empresa.

.../.

As organizações fora do Estado atendem 80% dos 4.500.000 de trabalhadores.

O risco dos acidentes e moléstias profissionais é bancado por cada uma dos agentes, de forma integral, ou seja:

- . Prevenção
- . Cura
- . Recuperação
- . Rendas Temporárias
- . Rendas Vitalícias
- . Indenização
- . Responsabilidade Civil do Empregador

3) Associações de Assistência

Também denominadas CAIXAS DE COMPENSAÇÕES, cobrem o risco de desemprego e Auxílio Família; são organizações sem fins lucrativos sustentadas pelas empresas, empregados e sindicatos.

4) Associações de Fundo de Pensão = AFE

4.1.) O novo Sistema é uma mudança estrutural, pois não é um sistema complementar, é substitutivo do antigo sistema.

4.2.) O sistema não é um sistema absolutamente PRIVADO. O que foi PRIVATIZADO é a sua operação.

4.3.) Cabe ao Estado, normatizá-lo, fiscalizá-lo e mais que isso GARANTÍ-LO.

4.4.) A figura do Fundo e da Administradora não se confundem - são duas figuras.

4.5.) São 5 espécies de garantias que o Estado oferece:

4.5.1. Só podem investir nos tipos de ativos aprovados pelo Estado - São 13 alternativas atualmente.

4.5.2. Exigência de Diversificações - Política de máximos e mínimos.

4.5.3. Somente operação em mercados formais - Bolsas, inclusive renda fixa.

4.5.4. Ativos com classificação de risco independente.

4.5.5. Reserva suplementar de capital das administradoras equivalente a 1% do valor do fundo.

4.6.) Outros aspectos interessantes das AFEs

4.6.1. O Estado garante uma pensão mínima

4.6.2. O Estado garante um rendimento mínimo do fundo = a menos 2% da média geral.

4.6.3. O Estado garante (com condições) inclusive as rendas pagas pelas seguradoras.

4.6.4. O Sistema é altamente competitivo:
15% dos associados mudam de AFP mensalmente.

.../.

4.4.5. AS AFP podem ter qualquer regime jurídico (com ou sem lucro).

5) Os fundos são hoje a principal fonte de desenvolvimento do País. Suas reservas e das seguradoras de vida já somam 40X do PIB, cerca de 16 bilhões de dólares americanos.

6) Os Benefícios e o Plano de Custeio do Sistema

6.1. Benefícios

Renda de invalidez - 75% do salário com teto

Renda por morte - 50% do salário com teto

Renda por sobrevivência - Regime de contribuição definida, sem teto e com mínimo garantido pelo Estado. (Correção aos 65 anos, podendo ser menor de acordo com o valor do fundo acumulado)

6.2. O valor do seguro de invalidez por morte, é o valor presente do fundo necessário para sua renda, descontado do saldo da conta do fundo. Portanto um seguro de capital decrescente.

6.3. Bônus de Reconhecimento

Significa o valor dos direitos passados no antigo sistema. O valor apurado será, quando da aposentadoria, somado ao saldo da conta na AFP para efeito de cálculo da renda vitalícia.

Hoje já existe um mercado de venda dos bônus para crédito imediato na conta da AFP.

6.4. Renda Vitalícia x Renda Programada

As rendas vitalícias são negociadas com as seguradoras, que de acordo com a idade, perfil familiar, taxa de juros e tabelas utilizadas, bancam o risco.

A outra forma de aposentadoria ou pensão, é através das próprias AFPs, na modalidade denominada de Retiro Programado, que significa recálculo anual do valor da pensão.

Tendente a zero ao final de determinado prazo. Essa forma somente é válida para o aposentado que sabe que sua sobrevivência é curta, pois morrendo cedo o saldo da conta e herança familiar.

6.5. Plano de Custeio

O Sistema é totalmente financiado pelo empregado, que paga:

10% do salário para acumulação

3% do salário para risco de invalidez / morte

7% do salário do salário no mínimo para saúde
total de 20% sobre o salário

6.6. As taxas das Administradoras

As receitas são de 2 fontes:

6.6.1. Cerca de 1X de taxa administrativa

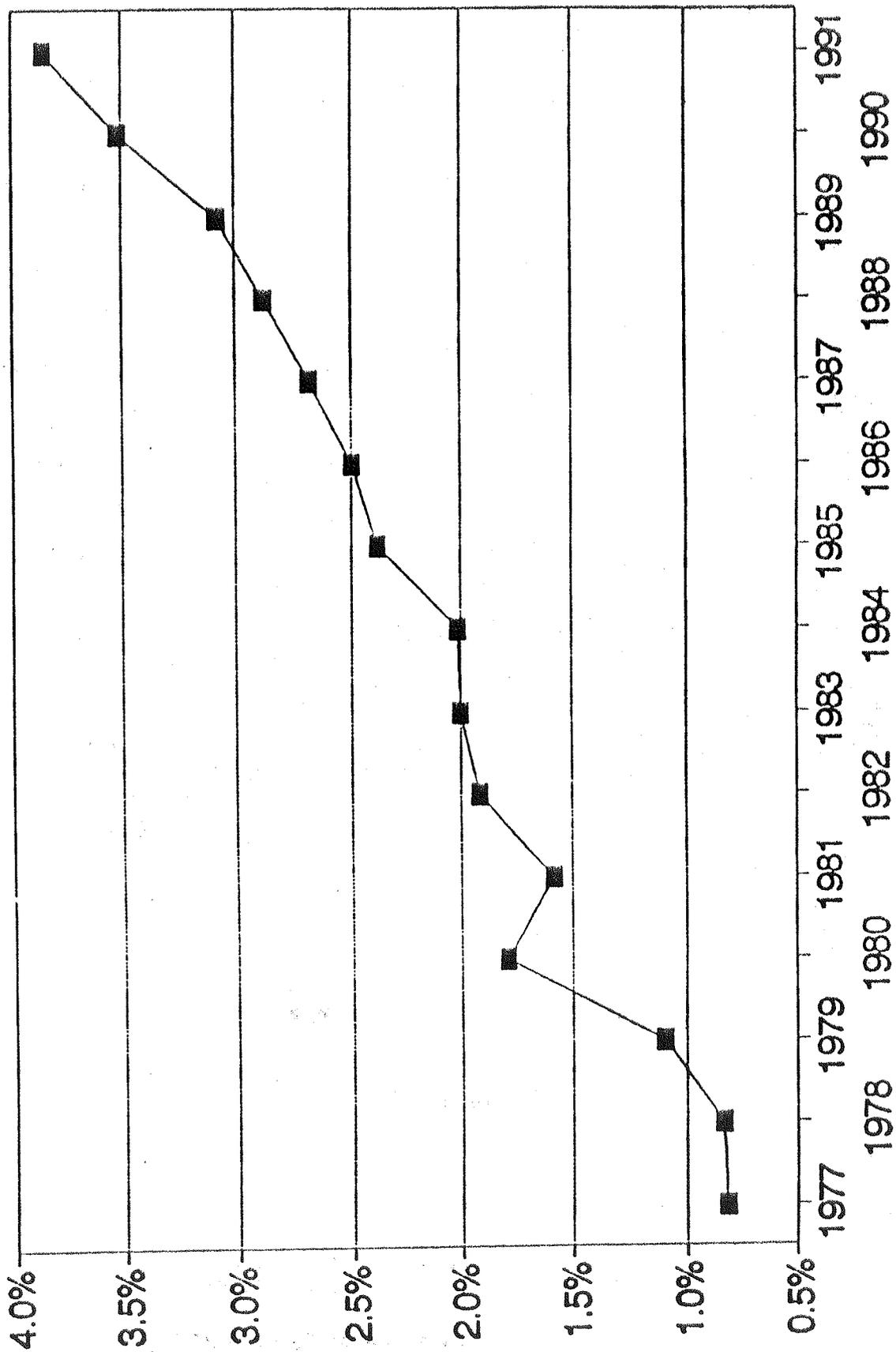
6.6.2. A diferença entre 3X por morte e invalidez, que recebe das associadas contra o percentual que paga às seguradoras.

Finalizando este resumo do assunto - Nova Estrutura do Sistema Previdencial Chileno, é importante consignar que o financiamento do custo da transmissão esta sendo realizado tendo em vista :

- . Receitas com a venda de ativos do Estado
- . Diminuição geral do Estado
- . Crescimento Econômico
- . Endividamento interno do Estado

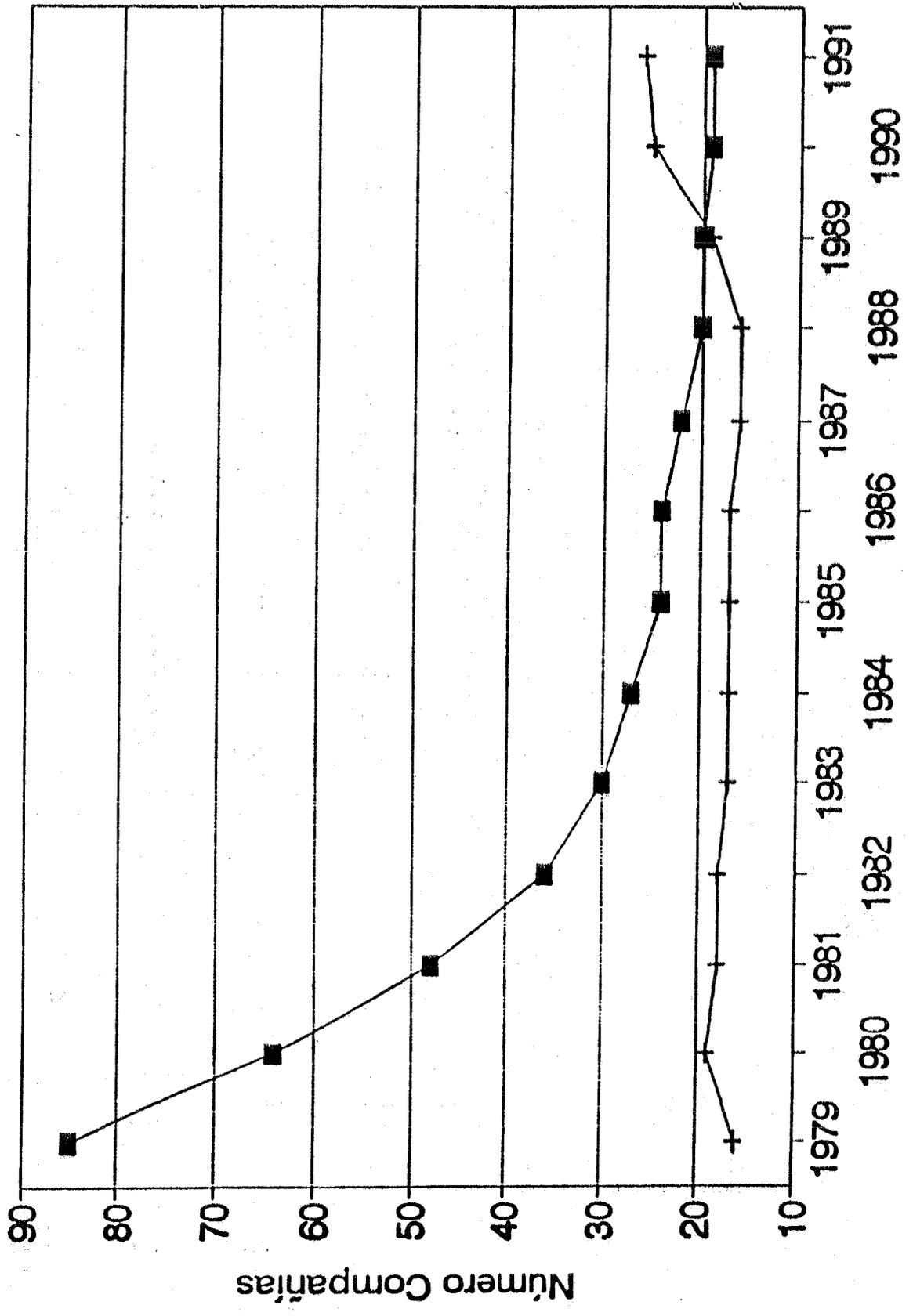
Primaje como % del PGB

Cias de Vida y Generales



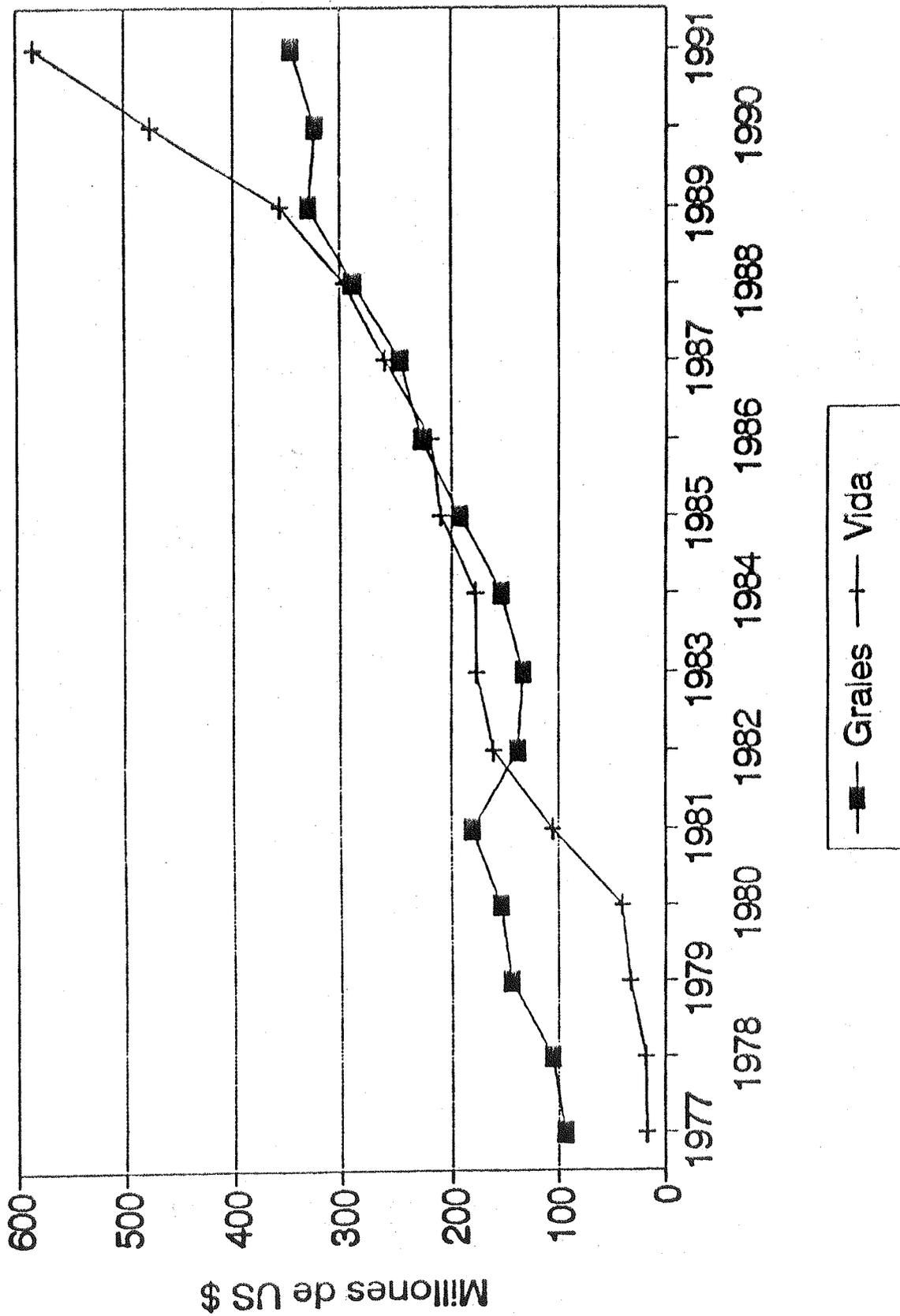
Compañías Mercado Asegurador

Cias de Vida y Generales



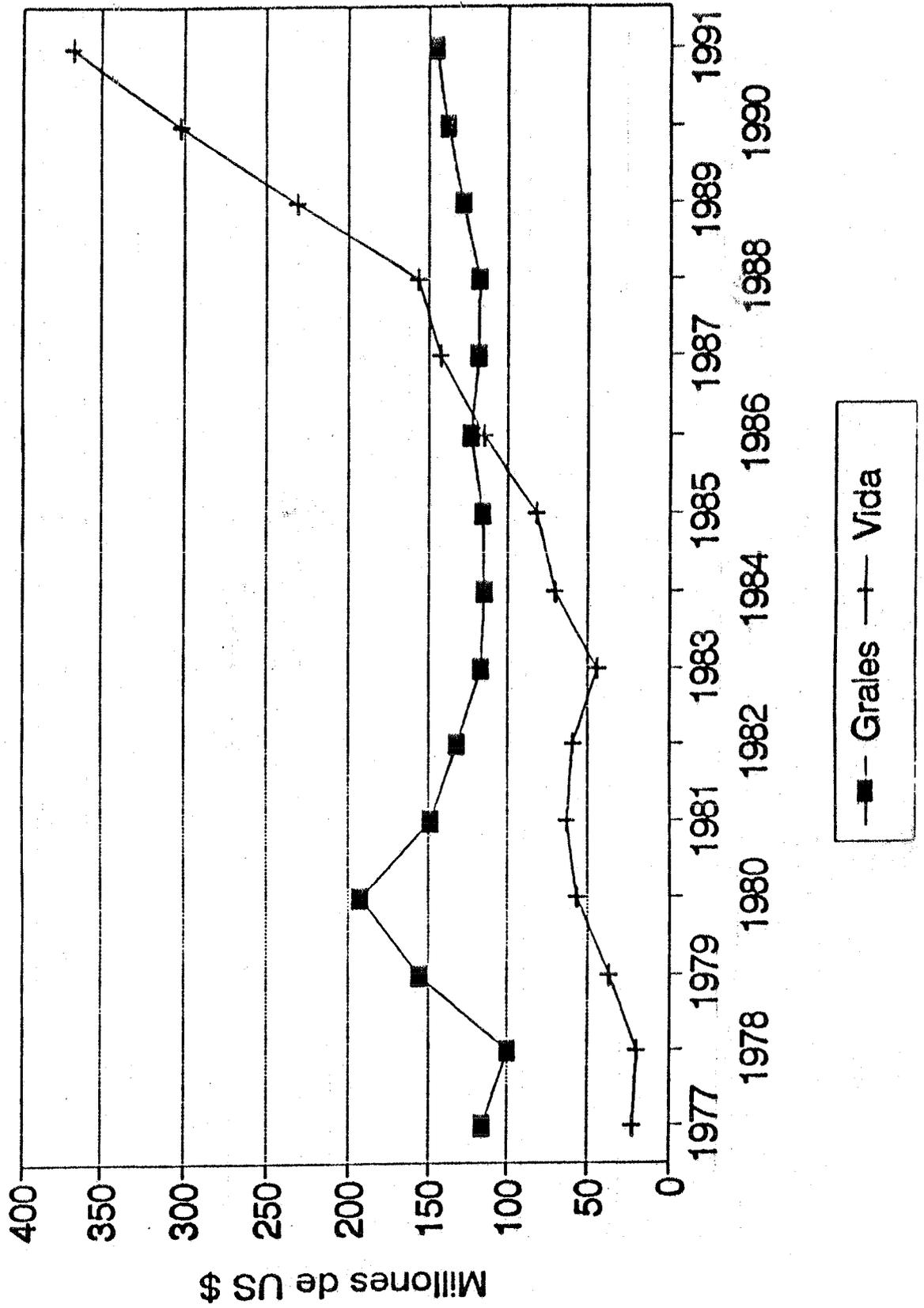
Primaje Mercado en US \$ 91

Cias de Vida y Generales



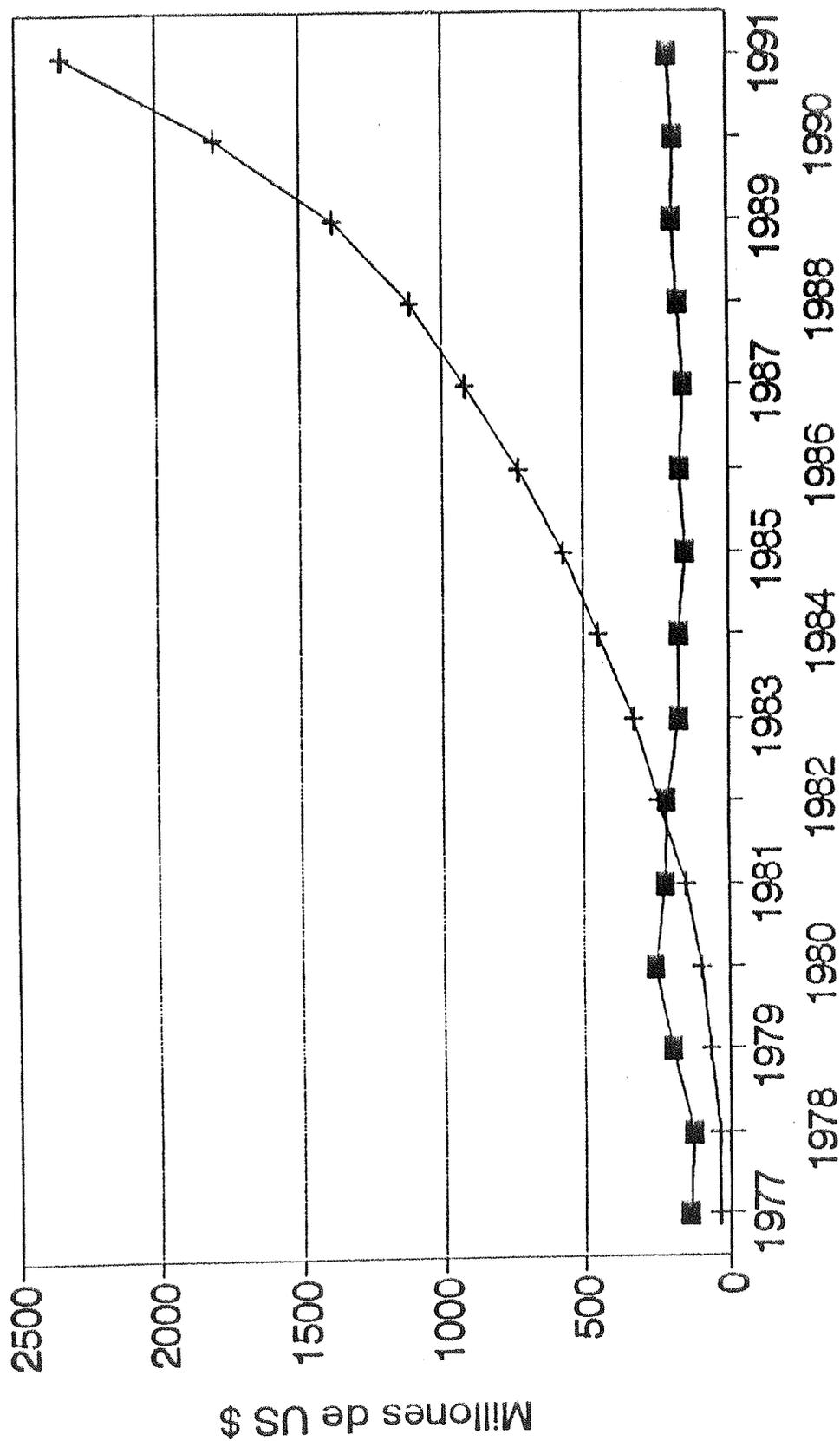
Patrimonio Mercado en US \$ 91

Cias de Vida y Generales



Inversiones en US \$ '91

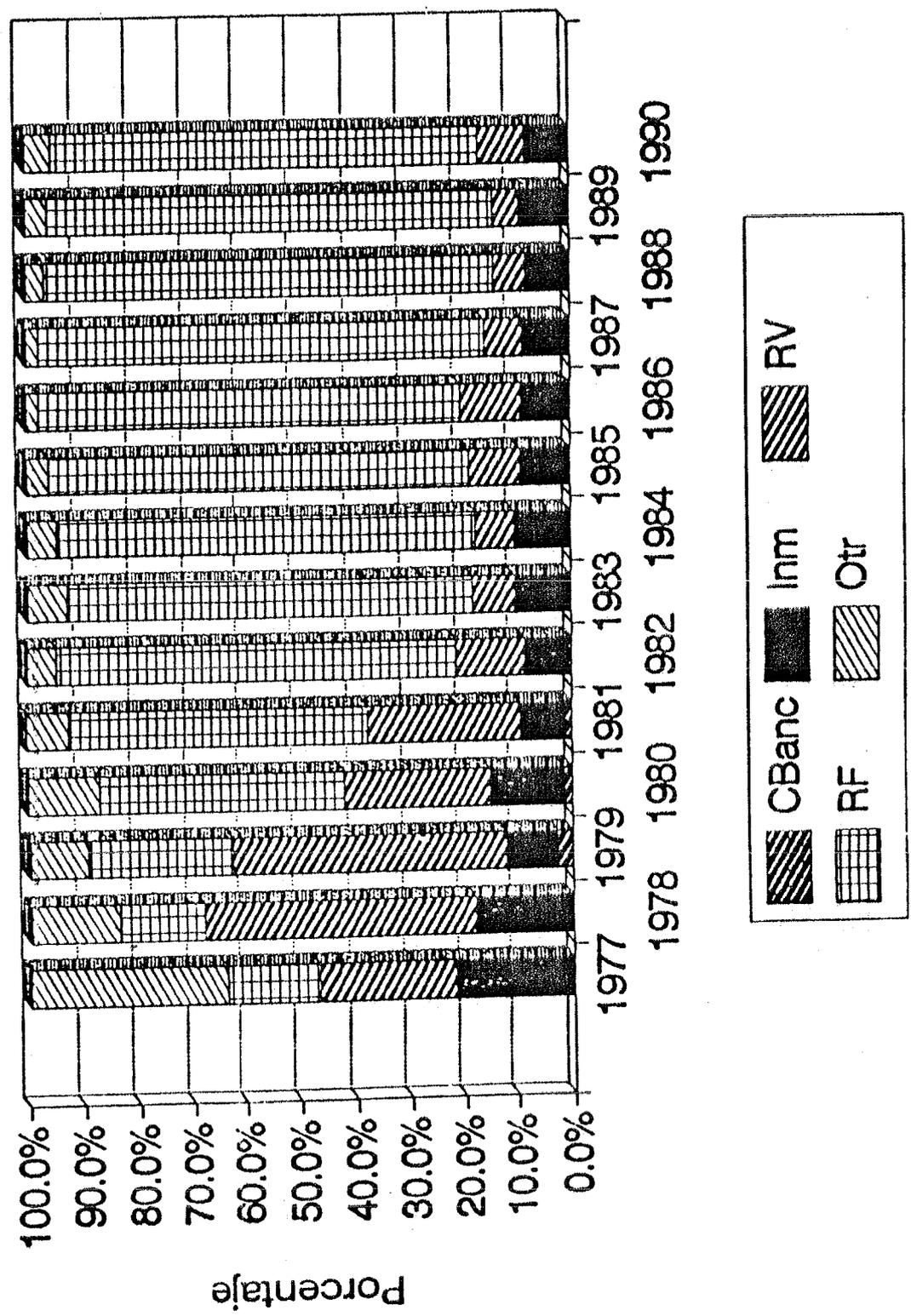
Cias de Vida y Generales



■ Grales —+ Vida

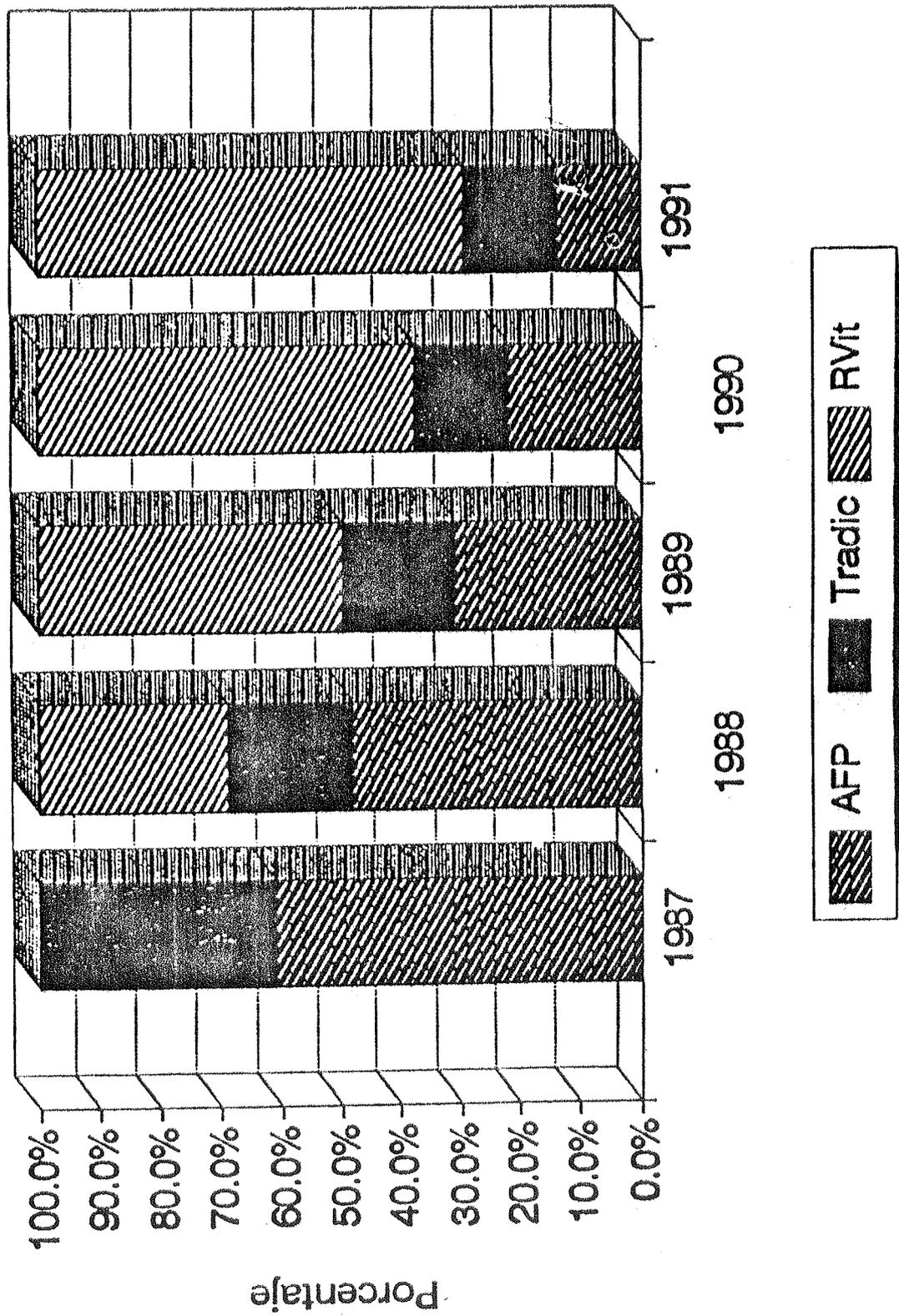
Composición Cartera

Cias Vida



Composición Prima

Cias Vida



**INSTITUTO DE RESSEGUROS DO BRASIL**

AV. MAL. CÂMARA, 171 - EDIFÍCIO JOÃO CARLOS VITAL

CAIXA POSTAL 1.440 - END. TEL. IRBRAS-RIO

RIO DE JANEIRO - RJ

C.G.C. 33.376.989/0001-91 - F.R.R.I. 02.4-310261.00 - CEP 20.023

CARTA-CIRCULAR DIROP-002/92
APHAB-003/92

Em 02 de outubro de 1992

Ref.: Seguro do Sistema Financeiro da Habitação

Em complemento ao disposto na Circular PRESI-032/92 - APHAB-002/92 e no parecer de orientação nº 2 emitido pela SUSEP em 24.09.92 divulgamos as seguintes instruções:

- 1a - As opções dos agentes financeiros para o corrente ano têm validade até 31.12.92;
- 2a - A prorrogação para o dia 30.10.92 do prazo estabelecido para opção dos Agentes Financeiros também prevalece para os Agentes Financeiros que atendam à área de natureza social;
- 3a - A sistemática para o efetivo funcionamento e organização do seguro habitacional, abrangendo todos os seus aspectos, inclusive livre escolha, será conforme previsto no parágrafo 2º do Art. 1º da Resolução CNSP-24/87, de 17.12.87, a que vier a ser aprovada pelo Conselho Nacional de Seguros Privados a partir de proposta da Comissão Permanente para o Seguro Habitacional - COSEHA;
- 4a - O parecer de orientação nº 2, de 24.09.92, da Superintendência de Seguros Privados, não tem efeito imediato para as operações do SFH prevalecendo as atuais normas até deliberação em contrário pelo Conselho Nacional de Seguros Privados.

Ivan Mota Dantas
Diretor de Operações
Nacionais e Internacionais

SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS

PARECER DE ORIENTAÇÃO Nº 2, DE 24 DE SETEMBRO DE 1992

- 1 - A obrigatoriedade do sorteio no âmbito do seguro habitacional decorria da existência de um estipulante estatal único, o extinto Banco Nacional da Habitação - BNH - e por força do disposto no art. 1º do Decreto nº 59.417/66;
- 2 - Com a extinção daquele banco e com o advento da Resolução CNSP nº 24/87, foi abolido o sistema de sorteio para a escolha das seguradoras líderes da apólice do seguro habitacional;
- 3 - Com efeito, a inovação introduzida no art. 4º daquele ato normativo e as macro-diretrizes traçadas pelo Governo Federal consagraram o sistema da livre escolha;
- 4 - Inexistem, portanto, óbices jurídicos ao exercício da livre-escolha, não havendo que se falar de qualquer embaraço a sua manutenção pelo mercado segurador;
- 5 - Persistem, no entanto, circunstâncias envolvendo o Seguro Habitacional do SFH oferecido aos Agentes Financeiros que atendem à área de natureza social, que demandam solidariedade de cobertura;
- 6 - Atendendo a tais circunstâncias, o IRB deverá fixar regras estabelecendo que toda seguradora que vier a aceitar Seguros Habitacionais do SFH, ficará obrigada a participar de cosseguro relativo às operações de natureza social, com contingenciamento das lideranças (COHAB's e INOCOOP's).

WALTER JB GRANEIRO
Superintendente

(Of. nº 98/92)

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

30.09.92



SERVICO PÚBLICO FEDERAL

Ofício DERSP Nº 1562

Em 30 de setembro de 1992

Do Sr. Chefe do Departamento Regional da SUSEP em São Paulo

Endereço Rua Formosa, 367 - 26º andar

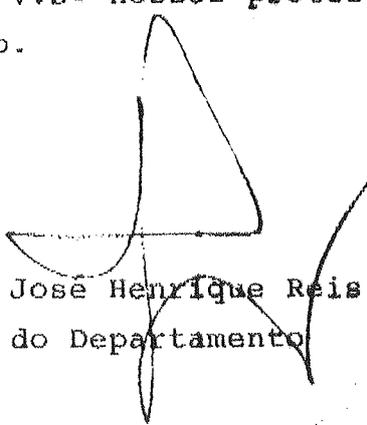
Ao Sr. Presidente do Sindicato das Empresas de Seg. de S. Paulo

Assunto: solicitação

Proc. 005-436/92

Tem o presente a finalidade de solicitar a V.Sª o especial obsêquio de publicar no Boletim Informativo desta Entidade, cópia do ofício que ora anexamos.

Ao ensejo, apresentamos a V.Sª nossos protestos de elevada estima e distinta consideração.


Cortez, José Henrique Reis
Chefe do Departamento

Anexos: 01



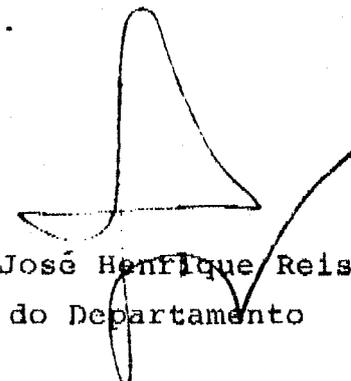
SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL

Ofício DERSP/Nº 1563 Em 30 de setembro de 1992
Do Sr. Chefe do Departamento Regional da SUSEP em São Paulo
Endereço Rua Formosa, 367 - 26º andar
Ao Sr. Gerente da DB - Corretora de Seguros S/C Ltda.
Assunto: convocação

Proc. 005-436/92

No exercício das atividades de fiscalização de competência desta Autarquia, e na regulamentação em vigor, **convocamos** o sócio-gerente da DB Corretora de Seguros S/C Ltda. corretor de seguros devidamente habilitado e registrado na SUSEP, a comparecer neste Departamento, dentro do prazo de 05 (cinco) dias, contados da publicação deste, a fim de tratar assunto relacionado com o presente processo.

Ao encargo, apresentamos a V.Sª nossos protestos de elevada estima e distinta consideração.


Cortez, José Henrique Reis
Chefe do Departamento



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL

Ofício DERSP/Nº 1606

Em 5 de outubro de 1992

Do Sr. Chefe do Departamento Regional da SUSEP em São Paulo

Endereço Rua Formosa, 367 - 26º andar

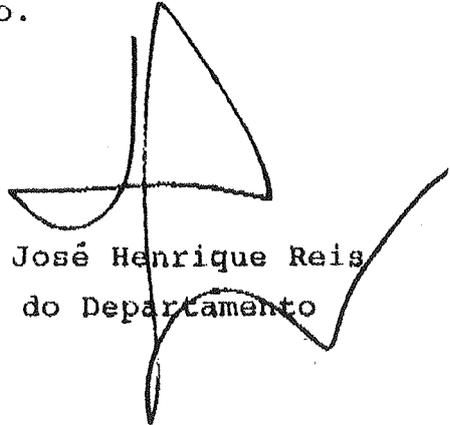
Ao Sr. Presidente do Sindicato das Empresas de Seg. de S. Paulo

Assunto: solicitação

Proc. 005-438/91

Tem o presente a finalidade de solicitar a V.Sª. o especial obséquio de publicar no Boletim Informativo do Sindicato cópia do ofício que ora anexamos.

Ao ensejo, apresentamos a V.Sª nossos protestos de elevada estima e distinta consideração.


Cortez, José Henrique Reis
Chefe do Departamento

Anexo: 01



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL

Ofício DERSP/Nº1607

Em 5 de outubro de 1992

Do Sr. Chefe do Departamento Regional da SUSEP em São Paulo

Endereço Rua Formosa, 367 - 26º andar

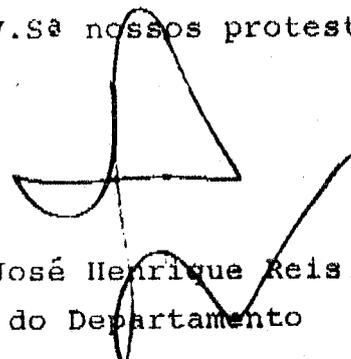
Ao Sr. Gerente da Pontes Corretora de Seguros

Assunto: Convocação

Proc. 005-438/91

No exercício das atividades de fiscalização de competência desta Autarquia, e na regulamentação em vigor, vimos através do presente convocar o sócio-gerente Corretor de Seguros' devidamente registrado na SUSEP e responsável pela corretora supra mencionada a comparecer neste Departamento no prazo de 05 (cinco) dias, contados da publicação deste, visando solucionar o processo em epígrafe.

Ao ensejo, apresentamos a V.Sª nossos protestos de elevada estima e distinta consideração.



Cortez, José Henrique Reis
Chefe do Departamento



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL

Ofício DERSP/Nº 1534

Em 25 de setembro de 1992

Do Sr. Chefe do Departamento Regional da SUSEP em São Paulo

Endereço Rua Formosa, 367 - 26º andar

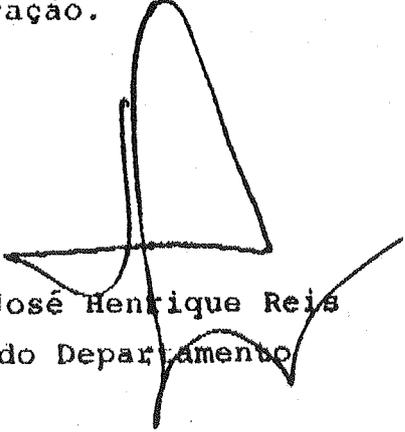
Ao Presidente do Sind. das Empresas de Seguros e Cap. S. Paulo

Assunto: solicitação

Proc. 005-634/92

Tem o presente a finalidade de solicitar a V.Sª. o especial obsêquio de publicar no Boletim Informativo' desse Sindicato, o ofício que ora anexamos.

Ao ensejo, apresentamos a V.Sª. nossos protestos de elevada estima e distinta consideração.



Cortez, José Henrique Reis
Chefe do Departamento

Anexo: 01



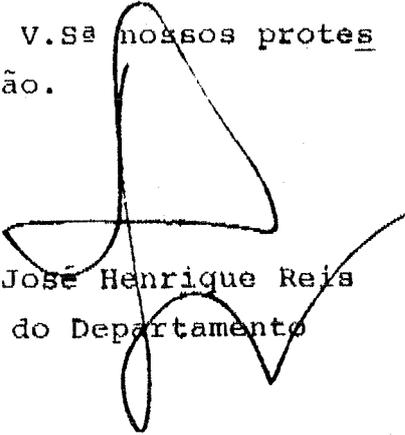
SERVICO PÚBLICO FEDERAL

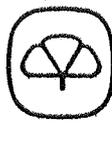
Ofício DERSP/Nº 1535 Em 25 de setembro de 1992
Do Sr. Chefe do Departamento Regional da SUSEP em São Paulo
Endereço Rua Formosa, 367 - 26º andar
Ao Sr. Gerente da Ascad. Corretora de Seguros Ltda.
Assunto: Convocação

Proc. 005-634/92

No exercício das atividades de fiscalização de competência desta Autarquia, e na regulamentação em vigor, vimos através do presente convocar o Corretor de Seguros responsável pela Corretora supra mencionada a comparecer neste Departamento no prazo de 05 (cinco) dias, contados da publicação do presente ofício., com vistas à solução de assunto tratado no processo em epígrafe.

Ao ensejo, apresentamos a V.Sª nossos protestos de elevada estima e distinta consideração.


Cortez, José Henrique Reis
Chefe do Departamento



MAPFRE FORMAÇÃO

PUBLICAÇÃO
MENSAL DA
MAPFRE DO BRASIL
CONSULTORIA E
SERVIÇOS LTDA.
Nº 5 SETEMBRO 1992

Curso Seguros Multi-riscos

Concepção, "Pricing" e Operação
Carga Horária: 60 horas

A desregulamentação do seguro está provocando profundas modificações na relação segurador, corretor e segurado. Novas diretrizes mercadológicas serão estabelecidas neste contexto de liberdade tarifária. Um dos objetivos do curso é o confronto do Multi-risco praticado no exterior e sua adequação ao país atendendo às especificidades do mercado brasileiro. Abrange ainda a análise crítica do posicionamento estratégico do mercado segurador, bem como das metodologias de vanguarda adotadas no planejamento estratégico das corporações e das multi nacionais. O curso dá ênfase à generalização dos princípios de "pricing" para todos os ramos elementares.

São Paulo — de 26.10.92 a 30.11.92
Horário: das 19 às 22h.
2as., 3as., 4as., e 5as. feiras — 20 dias

A QUEM SE DESTINA

Principais executivos de seguradoras e corretoras, com responsabilidade no direcionamento estratégico da empresa e na formação de preço de seus produtos não-vida.

METODOLOGIA

Aulas teóricas e práticas ministradas por professores especializados. Exposição de casos práticos e simulações com auxílio de micro-computador e outros recursos audio-visuais.

MATERIAL DIDÁTICO

Apostilas elaboradas pelos profissionais que ministrarão o Curso, textos legais, normas específicas e módulos de cálculo.

Coordenadores:

Therezinha Corrêa — Advogada especializada em Direito do Seguro, Diretora Geral da MAPFRE do Brasil.

Antonio Westenberg — Bacharel em Ciências Estatísticas, especializado em Modelos Matemáticos aplicados a "business". Profissional na área de Desenvolvimento de Produtos de Seguros.

CORPO DOCENTE

Profissionais especializados em cada disciplina, procedentes de Universidades, Empresas e Corretoras de Seguros: Adilson Neri, Antonio Westenberg, Evaldir Barbosa de Paula, Lamartine F. Leite Filho, Plínio Machado Rizza, Teresa Cristina Alves, Luis Macoto Sakamoto.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

1. Módulo Doutrinário

1.1 A visão clássica do seguro e seus desvios

1.2 A concepção filosófica dos planos de seguros

1.3 A doutrina e a anti-doutrina

1.4 O ordenamento jurídico no contexto social

1.5 Multi-riscos e o Código de Defesa do Consumidor

2. Módulo de Sinistro

2.1 O regulador.

2.2 Regulação e Liquidação.

2.2.1 Critérios de reparação pecuniária.

2.2.2 Apuração de prejuízos.

2.2.3 Principais diferenças entre seguros proporcionais e seguros a 10 risco absoluto e relativo.

2.3 Sugestão de roteiros de trabalhos.

3. Módulo de Mercado

3.1 Mercado de oferta e demanda — Descrição global.

3.2 Fontes institucionais de informações.

3.3 Comparação de produtos: coberturas, taxas, franquias e exclusões.

3.4 Concepção e desenvolvimento de novos produtos.

4. Módulo de Planejamento Estratégico

4.1 A natureza do planejamento estratégico.

4.2 Oportunidades de mercado "versus" capacidade da companhia de seguros.

4.3 Economias de escala e de experiência.

4.4 Métodos analíticos.

4.4.1 Análise de portfólio (matriz de produtos).

4.4.2 Atratividade do mercado e posição do negócio.

4.4.3 PIMS (Profit Impact of Marketing Strategy).

4.5 O fator humano.

5. Módulo de "Pricing" e de Acompanhamento

5.1 Conceitos básicos de estatística e de atuária.

5.2 "Pricing" para carteiras de massa.

5.3 Sistema de acompanhamento como realimentador do "pricing".

5.4 Relatórios de acompanhamento.

5.5 Métodos estatísticos de suporte.

5.6 "Pricing" para riscos não massificados.

6. Módulo Operacional

6.1 "Underwriting".

6.2 Tecnologias alternativas para emissão (conjugadas ou não com "underwriting").

6.3 A operação como consequência do planejamento estratégico.

INFORMAÇÕES GERAIS

1 — Local do Curso



MAPFRE DO BRASIL
CONSULTORIA E SERVIÇOS LTDA.

Rua São Carlos do Pinhal, 698 - 2º andar
CEP: 01333-000 - São Paulo - SP
Fone: (011) 288-1770 e 288-5465 R. 202
Fax: (011) 288-3600.

2 — Preço do Curso

a) Pagamento à vista — até 26.10.92
Cr\$ 1.480.000,00 por participante.

b) Cr\$ 1.332.000,00 — para mais de um participante da mesma empresa (desconto de 10%).

c) Cr\$ 1.184.000,00 — para inscrição até o dia 30.09.92 (desconto de 20%).

d) Pagamento parcelado:
Cr\$ 962.000,00 — até 26.10.92
Cr\$ 962.000,00 — até 26.11.92

VAGAS LIMITADAS



MONTENEGRO & ASSOCIADOS S/C LTDA

AUDITORIA DE SEGUROS

COMO REDUZIR A SINISTRALIDADE DA CARTEIRA DE TRANSPORTES

Quanto sua empresa gastou com SINISTROS DE TRANSPORTES E RCTRC no último ano? A fraude é comum neste ramo. Será que os segurados estão averbando tudo? Será que os contratos espelham as propostas? Um bom programa de auditoria interna pode representar uma eficiente ferramenta de trabalho. ECONOMIZE DINHEIRO PAGANDO CERTO. O seminário em pauta tem por objetivo levar aos participantes procedimentos específicos e práticos de auditoria de comprovado sucesso.

PROGRAMA

- A - Sistema de Informações Gerenciais : Instrumentos para controlar as operações da carteira de transportes (técnica e sinistros)
- B - Como verificar se o seguro foi bem feito (Proposta x Contrato).
- C - Como verificar se um sinistro foi satisfatoriamente regulado.
- D - Que documentos devem necessariamente estarem apensos ao relatório em cada ramo.
- E - Como apurar junto ao segurado o cumprimento da cláusula de averbações simplificada.
- F - Como reduzir custos diretos e indiretos.
- G - Indicadores que determinam a necessidade de revisão nos procedimentos atuais : Como detectar indícios de fraudes.
- H - Como funcionam costumeiramente as fraudes.
- I - Como detectar pontos falhos no fluxo de liquidação de sinistros.
- J - Análise de caso : Uma experiência positiva na redução da sinistralidade na carteira de transportes.
- K - Formação de grupos de trabalho : Análise de situações reais e exame das alternativas mais adequadas para solucionar os problemas formulados.

PALESTRANTE

FABIO CARBONARI - Formado em Física Nuclear pela FAHUPE. Técnico de Seguros, com mais de 15 anos de experiência. Comissário de Avarias de Transportes (FENASEG/IRB). Assessora Seguradoras e Empresas de Transportes Aéreos.

LOCAL, HORARIO E INSCRIÇÕES

SAO PAULO - 23 e 24 de Novembro de 1992. Das 09:00 as 18:00 horas
CENTRO DE TREINAMENTO MONTENEGRO - R. Major Quedinho 111 24. andar
INSCRIÇÕES Pelos telefones (011) 231.0458/259.9543
CUSTO Cr\$2.989.000,00 por participante, ou Cr\$2.979.000,00 se houver mais de um participante da mesma empresa. Estão incluídos no custo: o material didático, "coffee break" e certificados.

RUA MAJ. QUEDINHO, 111-24o AND. CEP 01050-904 T: 231-0458/259-9543.

CONTROLADORIA PARA EMPRESAS DE SEGURO

UMA EMPRESA DE SEGUROS, QUANDO ANALISADA ESTRITAMENTE SOB A ÓTICA FINANCEIRA É UM INVESTIMENTO COMO QUALQUER OUTRO ATIVO EXISTENTE NO MERCADO APRESENTANDO RISCOS E RETORNOS PECULIARES AO TIPO DE NEGOCIO QUE CONDUZ. O EMPRESÁRIO CONVIVE ATUALMENTE COM CRESCENTES RISCOS OPERACIONAIS E FINANCEIROS E O SEU SUCESSO DEPENDE CADA VEZ MAIS DO PLANEJAMENTO E CONTROLE DE RESULTADOS. AS EMPRESAS DEDICADAS DO SEGMENTO DE SEGUROS NECESSITAM HOJE DE TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE PLANEJAMENTO E CONTROLE GERENCIAL MELHOR ORIENTADOS EM FACE A PRÓPRIA INTANGIBILIDADE QUE CARACTERIZA O OBJETO DO SEU NEGÓCIO. HABILITAR A ESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA DE SEGUROS PARA UMA FILOSOFIA DE CONTROLE DISSEMINADA POR TODA A ORGANIZAÇÃO, POSSIBILITAR A ESCOLHA DE UM SISTEMA DE INFORMAÇÃO ADEQUADO E VIABILIZAR A IMPLANTAÇÃO DE TÉCNICAS DE CONTROLE GERENCIAL NOS DIVERSOS PONTOS DE DECISÃO CONSTITUEM OS PRINCIPAIS BENEFÍCIOS DESTES CURSOS.

P-R-O-G-R-A-M-A

- A - OBJETIVOS DA CONTROLADORIA NAS EMPRESAS DE SEGUROS.** A Função Básica do Controller. As Responsabilidades do Controller.
- B - CONTROLE GERENCIAL E A EMPRESA DE SEGUROS.** Conceitos e Terminologias. Controle Operacional e o Controle Gerencial. Coordenação do Programa de Controle Formal. As Peculiaridades do Segmento de Seguros sob a ótica de Controle.
- C - O PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO E O PROGRAMA DE CONTROLE EM EMPRESAS DE SEGUROS.** Conceituação. Definição de Objetivos. Definição de Estratégias. Formulação de Políticas.
- D - ESTRUTURAÇÃO DO PROGRAMA DE CONTROLE GERENCIAL.** Centros de Responsabilidade. Centro de Custo. Centro de Lucro. Investimento (Aplicação das Provisões Técnicas). Sistema de Custeio.
- E - ORÇAMENTO EMPRESARIAL COMO INSTRUMENTO DE COORDENAÇÃO DO PROGRAMA.** Orçamento de Prêmios. Orçamento de Custos Variáveis (Comissões e Sinistros). Orç. de Desp. Adm. Projeção do Lucro. Orç. Financeiro.
- F - O PROGRAMA DE CONTROLE FORMAL NAS EMPRESAS DE SEGUROS.** O Controle Gerencial como Filosofia na Empresa. O Controle Gerencial como atribuição de unidade específica. O Controle Gerencial no Brasil.

ROBERTO ALVES DE LIMA MONTENEGRO - é Diretor Executivo da MONTENEGRO, especialista em finanças, com mais de 20 anos de experiência. Prestou serviços de consultoria em empresas como ALPARGATAS, BANESPA, CONTROL DATA, EUCATEX, FIESP, PIRELLI, etc. é consultor de empresas de seguro. (NOROESTE, REUNIDAS, SEGURASUL, UAP, etc). Trabalhou na BASF WYANDOTTE CORP. nos EUA, foi Assessor da Diretoria da FIRESTONE, Controller da NADIR FIGUEIREDO. é professor do PECE da FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS. Roberto Montenegro é Bacharel em Administração de Empresas pela EAESP-FGV. Obteve o Mestrado (MBA) pela MICHIGAN STATE UNIVERSITY (EUA).

LOCAL, DATA, HORÁRIO, INSCRIÇÕES E CUSTOS

SÃO PAULO - 30/11 e 1/12 - CENTRO DE TREINAMENTO MONTENEGRO - Rua Maj. Quedinho, 111 - 24. and. **RIO DE JANEIRO** - 7 e 8/12. - HOTEL LUXOR CONTINENTAL - R. Gustavo Sampaio, 320 - HORÁRIO - Das 9.00 às 18.00 hs. - **INSCRIÇÕES** - pelos tels.: (011) 231.0458/259-9543 - **CUSTOS** - Cr\$2989.000,00 por participante, ou Cr\$2789.000,00, se houver mais de um participante da mesma empresa (Preço líquido). Estão incluídos no custo: o material didático, almoço, "coffee break" e certificados.

Rua Major Quedinho 111, 24 andar CEP 01050 Fone 231.0458


SOCIEDADE BRASILEIRA DE CIÊNCIAS DO SEGURO

São Paulo, 14 de Outubro de 1992.

BOLETIM - 019/92

R E C A D O

Recebi crítica pelo último recado aqui publicado. Objetaram-me estar em oposição ao Plano Diretor e ainda por cima acusaram-me de ser contra novidades. Aliás lato foi que mais me aborreceu por ferir-me a verdade.

Ora, só pagãos é que admitem ser possível ao homem fazer obra perfeita. Acontece que eu não sou pagão e efetivamente sempre vi possibilidade de aperfeiçoamento nos melhores planos. Foi a contribuição que eu procurei dar para a aplicação do valioso Plano Diretor.

Acontece que não sou aquela presidente de uma república sul americana que teria mandado fazer um decreto-Lei revogando a da Oferta e da Procura. E na minha ignorância não me consta, talvez por ignorância, que tenha sido revogada a Lei dos Grandes Números em estatística para as previsões válidas.

Aplicado este princípio necessário é um longo período de observações para verificar as consequências de algumas medidas do Plano Diretor que citei tais como a liberação de tarifas e a dispensa de franquias. E quando se chegar a uma conclusão estatisticamente certa, pode ser que a seguradora esteja sob a intervenção da SUSEP, se ainda estiver ela sob a eficiente direção do Dr. Granelro, com grandes prejuízos para os acionistas e principalmente para os segurados.

E não se pode esquecer nesta carta destinada ao nosso setor, que pelo levantamento precioso do Sr. Alberico Ravedutti Bulcão, das 71 seguradoras analisadas, só 18 seguradoras, menos de uma quarta parte, teve resultado industrial positivo no primeiro semestre de 1992 e que o final positivo de 372 trilhões de cruzeiros, foi obtido pelos resultados financeiros. E pode ser que a ciranda financeira perca seu arrojo.

Sollen



SOCIEDADE BRASILEIRA DE CIÊNCIAS DO SEGURO

CURSOS - Inscrições em Aberto

CURSOS	CARGA HORÁRIA	PERÍODO DE INSCRIÇÃO	INÍCIO PREVISTO	CURSO		OBSERVAÇÕES
				SÓCIOS	NÃO SÓCIOS	
INTENSIVOS						Os Cursos Intensivos possibilitam a aquisição de conhecimentos básicos, fundamentais, a operação nas respectivas carreiras.
* INCENDIO	21	16/10 a 30/10	NOVEMBRO	CR\$ 490.000,00	CR\$ 610.000,00	OBS.: Custo por segmento do Curso Intensivo de Pessoas: SÓCIOS NÃO SÓCIOS 1º Seg.- 410.000,00 510.000,00 2º Seg.- 390.000,00 490.000,00 3º Seg.- 200.000,00 250.000,00
* INCENDIO CONDOMÍNIO	21	16/10 a 30/10	NOVEMBRO	CR\$ 490.000,00	CR\$ 610.000,00	
* INCENDIO: TAX./TAR./DESCONTOS	27	16/10 a 30/10	NOVEMBRO	CR\$ 760.000,00	CR\$ 950.000,00	
* RESSGUR INCENDIO	15	16/10 a 30/10	NOVEMBRO	CR\$ 470.000,00	CR\$ 590.000,00	
* AUTOMÓVEL	21	16/10 a 30/10	NOVEMBRO	CR\$ 490.000,00	CR\$ 610.000,00	
* LUCROS CESSANTES	21	16/10 a 30/10	NOVEMBRO	CR\$ 490.000,00	CR\$ 610.000,00	
* RISCOS DIVERSOS	21	16/10 a 30/10	NOVEMBRO	CR\$ 490.000,00	CR\$ 610.000,00	
* TRANSPORTES	21	16/10 a 30/10	NOVEMBRO	CR\$ 490.000,00	CR\$ 610.000,00	
* PESSOAS	45	16/10 a 30/10	NOVEMBRO	CR\$ 1.000.000,00	CR\$ 1.250.000,00	
PROGRAMA						
* O ATENDIMENTO COM QUALIDADE	15	16/10 a 30/10	NOVEMBRO	CR\$ 660.000,00	CR\$ 820.000,00	
ESPECIALIZAÇÃO						Os Cursos de Especialização visam desenvolver habilidades fundamentais, que irão aperfeiçoar a qualidade técnica dos profissionais de seguros.
* CURSO DE MARKETING DE SEGUROS	27	01/10 a 30/10	17/11	CR\$ 1.000.000,00	CR\$ 1.250.000,00	
* CURSO DE ANÁLISE FINANCEIRA DAS OPERAÇÕES DE SEGUROS	21	01/10 a 23/10	26/10	CR\$ 1.000.000,00	CR\$ 1.250.000,00	

OBSERVAÇÕES GERAIS:

- 1 - Todos os Cursos obedecem a uma metodologia própria e os candidatos devem atender os Pré-requisitos estabelecidos para inscrição.
- 2 - Maiores informações poderão ser obtidas no Centro de Ensino da **SOCIEDADE BRASILEIRA DE CIÊNCIAS DO SEGURO**.

Centro de Ensino: Rua São Vicente, 181 - CEP 01314-010 - SP
 Tels.: (011) 35-3140 e 35-3149 Fax: (011) 36-5175 (SP)

PORTARIA Nº 125, DE 4 DE AGOSTO DE 1992.

O CHEFE DO DEPARTAMENTO DE CONTROLE ECONÔMICO, usando da competência subdelegada pela Portaria SUSEP nº 109, de 25 maio de 1992, do SUPERINTENDENTE DA SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS e tendo em vista o disposto no artigo 77, do Decreto-lei nº 73, de 21 de novembro de 1966, e o que consta do processo SUSEP nº001-01.765/92, resolve:

Aprovar a alteração introduzida no artigo 5º do Estatuto Social da SAOEX S/A-SEGURADORA, com sede na cidade de Porto Alegre - RS, relativa ao aumento de seu capital social de Cr\$102.000.000,00 (cento e dois milhões de cruzeiros) para Cr\$1.179.052.420,62 (hum bilhão, cento e setenta e nove milhões, cinquenta e dois mil, quatrocentos e vinte cruzeiros e sessenta e dois centavos), mediante o aproveitamento da correção monetária do capital, conforme deliberação de seus acionistas em Assembléias Gerais Ordinária e Extraordinária realizadas cumulativamente em 31 de março de 1992.

PAULO OLIVEIRA GUIMARÃES

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 31.08.92

PORTARIA Nº 123, DE 3 DE AGOSTO DE 1992

O CHEFE DO DEPARTAMENTO DE CONTROLE ECONÔMICO, usando da competência subdelegada pela Portaria SUSEP nº 109, de 25 maio de 1992, do SUPERINTENDENTE DA SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS e tendo em vista o disposto no artigo 77, do Decreto-lei nº 73, de 21 de novembro de 1966, e o que consta do processo SUSEP nº 001-2.565/92, resolve:

Aprovar a alteração introduzida no artigo 3º do Estatuto Social da SEGURADORA OCEÂNICA S/A, com sede na cidade do Rio de Janeiro - RJ, relativa ao aumento de seu capital social de Cr\$6.919.817.124,06 (seis bilhões, novecentos e dezanove milhões, oitocentos e dezessete mil, cento e vinte e quatro cruzeiros e seis centavos) para Cr\$13.219.037.447,70 (treze bilhões, duzentos e dezanove milhões, trinta e sete mil, quatrocentos e quarenta e sete cruzeiros e setenta centavos), mediante subscrição em dinheiro e incorporação de bens imóveis, conforme deliberação de seus acionistas em Assembléia Geral Extraordinária realizada em 29 de maio de 1992.

PAULO OLIVEIRA GUIMARÃES

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 08.09.92

PORTARIA Nº 132, DE 24 DE AGOSTO DE 1992

O CHEFE DO DEPARTAMENTO DE CONTROLE ECONÔMICO, usando da competência subdelegada pela Portaria SUSEP nº 109, de 25 de maio de 1992, do SUPERINTENDENTE DA SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS, e tendo em vista o disposto no artigo 77, do Decreto-lei nº 73, de 21 de novembro de 1966, e o que consta do processo SUSEP nº 006-210/92, resolve:

Aprovar as alterações introduzidas no Estatuto Social da HAITASUL SEGURADORA S/A, com sede na cidade de Porto Alegre-RS, dentre elas a relativa ao aumento de seu capital social de Cr\$ Cr\$ 91.247.440,00 (noventa e um milhões, duzentos e quarenta e sete mil, quatrocentos e quarenta cruzeiros) para Cr\$ 1.055.183.360,00 / (hum bilhão, cinquenta e cinco milhões, cento e oitenta e três mil, trezentos e sessenta cruzeiros), mediante o aproveitamento de parte da correção monetária do capital, conforme deliberação de seus acionistas em Assembléias Gerais Ordinária e Extraordinária realizadas cumulativamente em 16 de abril de 1992.

PAULO OLIVEIRA GUIMARÃES

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 09.09.92

PORTARIA Nº 101, DE 9 DE JULHO DE 1992

O CHEFE DO DEPARTAMENTO DE CONTROLE ECONÔMICO, usando da competência subdelegada pela Portaria SUSEP nº 109, de 25 de maio de 1992, do SUPERINTENDENTE DA SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS, e tendo em vista o disposto no artigo 77, do Decreto-lei nº 73, de 21 de novembro de 1966, e o que consta do Processo SUSEP Nº 005-0416/92, resolve:

Aprovar a alteração introduzida no artigo 5º do Estatuto Social da ALCOA SEGURADORA S/A, com sede na cidade de São Paulo - SP, relativa ao aumento de seu capital social de Cr\$415.000.000,00 (quatrocentos e quinze milhões de cruzeiros) para Cr\$3.183.835.404,34 (três bilhões, cento e cinquenta e três milhões, oitocentos e trinta e cinco mil, quatrocentos e quatro cruzeiros e trinta e quatro centavos), mediante o aproveitamento da correção monetária do capital, conforme deliberação de seus acionistas em Assembléias Gerais Ordinária e Extraordinária realizadas cumulativamente em 31 de março de 1992.

PAULO OLIVEIRA GUIMARÃES

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 14.09.92

PORTARIA Nº 135, DE 14 DE SETEMBRO DE 1992

O CHEFE DO DEPARTAMENTO DE CONTROLE ECONÔMICO, usando da competência subdelegada pela Portaria SUSEP nº 109, de 25 de maio de 1992, do SUPERINTENDENTE DA SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS, e tendo em vista o disposto no artigo 77, do Decreto-lei nº 73, de 21 de novembro de 1966, e o que consta do processo SUSEP nº 001-2918/92, resolve:

Aprovar a alteração introduzida no artigo 5º do Estatuto Social da ICATU SEGUROS S/A, com sede na cidade de São Paulo - SP, relativa ao aumento de seu capital social de Cr\$4.631.649.231,59 (quatro bilhões, seiscentos e trinta e um milhões, seiscentos e quarenta e nove mil, duzentos e trinta e um cruzeiros e cinquenta e nove centavos) para Cr\$6.825.878.923,21 (seis bilhões, oitocentos e vinte e cinco milhões, oitocentos e setenta e oito mil, novecentos e vinte e três cruzeiros e vinte e um centavos), mediante a incorporação de valores mobiliários e créditos em contas correntes, conforme deliberação de seus acionistas em Assembléia Geral Extraordinária realizada em 29 de junho de 1992.

PAULO OLIVEIRA GUIMARÃES

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 25.09.92

PORTARIA Nº 137, DE 24 DE SETEMBRO DE 1992

O CHEFE DO DEPARTAMENTO DE CONTROLE ECONÔMICO, usando da competência subdelegada pela Portaria SUSEP nº 109, de 25 de maio de 1992, do SUPERINTENDENTE DA SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS, e tendo em vista o disposto no artigo 77, do Decreto-lei nº 73, de 21 de novembro de 1966, e o que consta do processo SUSEP Nº 001-3.505/92, resolve:

Aprovar a alteração introduzida no artigo 5º do Estatuto Social da CARIOCA SEGURADORA S/A, com sede na cidade do Rio de Janeiro - RJ, relativa ao aumento de seu capital social de Cr\$600.000.000,00 (seiscentos milhões de cruzeiros) para Cr\$1.592.000.000,00 (um bilhão, seiscentos e noventa e dois milhões de cruzeiros), mediante o aproveitamento de parte da correção monetária do capital, conforme deliberação de seus acionistas em Assembléias Gerais Ordinária e Extraordinária realizadas cumulativamente em 23 de março de 1992.

PAULO OLIVEIRA GUIMARÃES

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO - 01.10.92

A ressurreição do mutualismo

LUIZ MENDONÇA

O mutualismo, fórmula associativa de proteção contra a má fortuna, teve longa trajetória de insucessos, em toda parte.

Sua prática ainda hoje sobrevive (como exceção), em vários cantos do mundo; mas, de modo geral, em escala modesta e ocupando-se de eventos por igual modestos, embora também haja (como exceções) exemplos de mútuas de grande porte em operação. Em última análise, feito o inventário completo da longa história dessa instituição, o que resta é um vultoso saldo negativo.

Na economia moderna, o domínio absoluto foi assumido pela empresa seguradora. Com esta, a fórmula associativa foi superada pelo modelo de mercado. Uma necessidade específica (proteção contra riscos) encontrou sua melhor correspondência num produto novo: o seguro, cujo mercado, pela eficiência e dimensões que atingiu, ascendeu a lugar de relevo tanto na estrutura da economia quanto no processo sócio-econômico. Daí, como fenômeno mais visível nos países mais industrializados, a prática do seguro (e não a do mutualismo) haver-se enraizado na moderna cultura econômica (inclusive das economias socializadas).

Não é difícil encontrar as razões da supremacia do modelo de mercado. Uma delas: especialização. A luta com o risco, entidade aleatória e portanto de comportamento probabilístico, implica gestão técnica, para esta sendo mais apta a empresa especializada. Em toda economia complexa, com elevado grau de divisão do trabalho e conseqüente multiplicação de atividades especializadas, os agentes econômicos têm forte (e às vezes inapelável) dependência de empresas especializadas para supri-lhes insumos e serviços (seguros, inclusive); quer dizer, absorvem a cultura de mercado, mola propulsora de todas as suas ações.

Outra razão, mais poderosa ainda: na compra de

seguro há transferência *in-totum* do risco a uma empresa especializada, detentora de recursos próprios para assumir (sob fiscalização do Estado) os ônus dessa transferência. No mutualismo não há transferência alguma, cabendo aos mutualistas a responsabilidade integral pelos riscos (e todas as suas imprevisíveis conseqüências), em regime de comunhão financeira; comunhão tanto mais desastrosa quanto maiores o grau de aleatoriedade e o potencial danoso dos riscos assumidos. Exemplos de riscos que chegam a ser catastróficos: fenômenos da natureza, incidentes sobre a atividade agrícola.

Por que importam essas reflexões? Pelo simples fato de que são úteis ao entendimento de um dispositivo constitucional: o artigo 192, que remete à lei complementar o encargo de dispor sobre autorização e funcionamento de estabelecimentos de seguro.

Na letra e no espírito esse dispositivo é claro. Segundo os dicionários, estabelecimento é casa comercial (v. casa bancária, casa de câmbio etc.). Estabelecimento de seguro, portanto, é empresa seguradora. Embora isso seja o óbvio, há no entanto quem perflhe outro entendimento. No exame de projeto de lei (em curso no Congresso Nacional) que autoriza a operação (mutualística) de seguro rural por sociedade civis e associações de produtores, surgiu a opinião de que tal medida é constitucional. Argumento: o artigo 192 não cria reserva de mercado para empresas seguradoras.

Esse argumento é excelente exemplo de distorção de raciocínio, tendo ótima serventia (como advertência) em qualquer curso de lógica. O grande erro ou desvio, no caso, consiste em confundir o que é condição (ser empresa, isto é, sociedade por ações) com o que é privilégio (reserva de mercado). Além dessa condição, a lei complementar vai dispor sobre quantas outras sejam necessárias a fim de que seja concedida autorização a estabelecimento de seguro; sem reserva de mercado, pois a autorização será obtida por quantos preencham as condições legais. Só para exemplificar: o exercício da profissão de médico, ou de engenheiro, ou de advogado, é privativo de quem tenha o respectivo diploma. Isso é reserva de mercado?

Nos termos da Constituição, portanto, não há lugar para a ressurreição do mutualismo, que é experiência de triste memória, também no País.

JORNAL DO COMMERCIO

02. 10. 92

Alvíssaras! Redução de taxas

LUIZ LACROIX LEIVAS *

Estamos autorizados a anunciar, em primeira mão, que ainda esta semana o IRB divulgará, segundo a Gerente de sua Divisão de Seguros Transportes, Dra. AGLAÉ DE OLIVEIRA, um bloco de itens de mercadorias constantes da Tabela de Taxas Mínimas para os Seguros de Viagens Internacionais - de IMPORTAÇÃO cujas taxas foram reduzidas, nessa primeira revisão parcial procedida.

É o cumprimento do começo da promessa do IRB, o qual temos cobrado nas últimas semanas.

Também subemos que o estudo geral dessa revisão encontra-se em vias de conclusão, devendo a seguir ser encaminhado à respectiva Comissão Técnica para aprovação e posterior divulgação ao mercado.

Trata-se de medida de real significação, pois, somada à redução das alíquotas dos impostos de importação verificada nos últimos dias, representa, sem dúvida, diminuição dos custos que incidem sobre produtos de nossas importações.

Por outro lado, fomos adverti-

dos para outra decisão do Instituto de Resseguros do Brasil, noticiada através de suas Circulares SETEC - TRA - números 191 e 192/92, assinadas pelo Chefe do Setor Técnico da Divisão de Transportes, MARCELO H. PANNO, divulgando novas Tabelas de Taxas para Seguros de RCTR-C e para os de RISCOS RODoviários e RODO FERROVIÁRIOS no TERRITÓRIO NACIONAL, já aprovadas por unanimidade pela sua Comissão Técnica Transportes, da qual fazem parte também representantes da FENASEG.

Não tivemos ainda oportunidade de examinar mais detidamente essas tabelas, mas desde logo notamos que algumas viagens do transporte rodoviário sofreram sensíveis reduções, como, por exemplo, de São Paulo para Belém do Pará, de 0,65% para 0,45% (30,77%) ou para Brasília, de 0,25% para 0,15% (40%).

Parabéns, pois, aos Amigos das Equipes Técnicas do IRB e da FENASEG, pelos seus esforços, arriscando as mangas e enfrentando problemas que há longos anos requeriam solução.

Esperamos continuar a noticiar o restante da revisão da Tarifa de Importação nas próximas edições desta coluna semanal.

COMISSÁRIOS DE AVARIAS - "MOVIMENTO PARA MELHORIA DE TABELA DE HONORÁRIOS - RAMO TRANSPORTES".

Fizemos referência, na última semana, a esse movimento dos Comissários de Avarias, o qual reputamos junto, considerando a importância e expressiva responsabilidade desses profissionais no desempenho de suas tarefas.

Queremos lembrar que os mesmos têm as suas atividades disciplinadas pelo "Regulamento do Registro Nacional de Comissários de Avarias de Sinistros do Ramo de Seguros Transportes", através do qual são cadastrados e registrados nos órgãos competentes do Sistema de Seguros. Vejamos alguns aspectos essenciais constantes do aludido Regulamento, a fim de demonstrar a importância da atividade em questão, pouco conhecida do público em geral, até o momen-

to em que são obrigatoriamente requeridos os seus serviços.

O Parágrafo Único do Art. 1º do Regulamento define: "Comissário de Avarias ou Vistoriador é a pessoa física ou jurídica encarregada pelas Seguradoras de efetuar vistoria de avarias, totais ou parciais, de mercadorias, bens ou equipamentos segurados, e de apurar os prejuízos sofridos pelos mesmos, durante o seu trânsito em viagens marítimas, terrestres ou aéreas." Art. 3º: "As atividades de Comissário de Avarias são indelegáveis e serão exercidas privativamente por pessoas físicas ou jurídicas registradas nos termos deste Regulamento."

Continuaremos ainda a comentar o presente assunto.

* **LUIZ LACROIX LEIVAS** - Técnico e Corretor de Seguros, especializado no Ramo de Seguros de Transportes, membro da APTS e da SBCS, Diretor da **ADUANEIRAS CORRETORA DE SEGUROS (Rua da Consolação, 77 - 5º and. - Cj. 51 - SP - FONE- 259-3411 - R. 256 - FAX (011) 255-9190 - TX 11 36256.**

Indexar o seguro é uma necessidade

Contratos devem prever correção em moeda forte, que acompanhe a variação da inflação

PEDRO PEREIRA DE FREITAS

A indexação dos contratos de seguro em moeda forte é, hoje, no Brasil, uma necessidade premente. Isto porque todos os demais indexadores oficiais que possam ser utilizados jamais acompanharão, a longo prazo, a variação cambial do dólar norte-americano. Além do mais, cada objeto segurado tem sua própria forma de valorização — seja porque possui um indexador diferente do seguro; seja porque acompanha um preço internacional; ou, ainda, porque está sujeito à lei da oferta e da procura. O resultado é que, apesar da indexação do contrato, um seguro, hoje, dificilmente cobre o valor real de um objeto, podendo estar aquém ou além.

A partir do anúncio pelo governo federal do Plano Diretor do Sistema de Seguros, em 17 de julho, criou-se a expectativa de que a desregulamentação atinja todo o setor, possibilitando a utilização nos contratos de qualquer indexador que seja negociado entre as partes.

Devemos ressaltar, entretanto, que, em casos excepcionais, já é permitida a contratação de determinados seguros em moeda forte. Entre eles estão: transporte internacional de mercadorias, navios de longo curso, grandes aeronaves de linhas regulares, bens com leasing feito no Exterior e ainda seguros de garantia de obrigações de contratos, desde que também fechados fora do País.

Até 1987, como em qualquer outro país do mundo,



os seguros, no Brasil, eram feitos na moeda corrente. Com o agravamento das taxas de inflação, porém, o mercado de seguros decidiu que todos os contratos poderiam ser indexados por um índice determinado pelo governo federal.

Como podemos notar, temos aqui dois problemas: o primeiro é em relação à prática internacional, já que é inconcebível em qualquer país desenvolvido fazer um contrato de seguro que não seja em moeda corrente; o segundo é o fato de os contratos brasileiros serem fe-

chados sobre um índice e não em moeda. Estas duas questões geram distorções absurdas, que tornam impossível para os executivos estrangeiros entenderem como conseguimos gerir nossos negócios no setor de seguros.

O mercado deseja a liberdade de contratação de seguros em moeda forte, acreditando-se que a medida trará benefícios não só para o setor mas para o País. Um deles será sustar parte da evasão de divisas, ao permitir que todos aqueles seguros de vida com alguma for-

ma de poupança ou investimento, que hoje os brasileiros contratam no Exterior, de forma irregular ou até mesmo ilegal, sejam feitos aqui mesmo no País.

Outro benefício, tão ou mais importante do que o primeiro, é que o enorme volume de reservas geradas por este tipo de seguro será mantido no Brasil, proporcionando fundos de longo prazo para financiar a economia. Como sabemos, o País não dispõe, ou pouco tem, linhas de crédito de longo prazo.

Apenas como exemplo, para demonstrar a relevância deste fato: a revista *Fortune* divulgou, recentemente, a lista das 50 maiores seguradoras norte-americanas. Deste total, 39 dedicam-se a seguros de vida e a maior delas tem a assustadora soma de ativos de US\$ 148 bilhões, uma cifra superior à dívida externa brasileira.

Apesar disso, sobrevive, galhardamente, no Brasil, o impedimento de realizar contratos de seguro em moeda forte. Vivemos um período de queda dos velhos tabus econômicos, sendo que alguns foram quebrados sem consequência negativa para o País.

Um deles, como todos lembram, eram os cartões de crédito que tinham validade somente no Brasil; outro, a criação do câmbio flutuante; e ainda a abertura do mercado às importações. Outros tabus, felizmente, não de continuar a cair, temos certeza.

■ Pedro Pereira de Freitas é superintendente da Multiple Seguradora

Uma virada histórica

LUIZ MENDONÇA

O Estado é a própria sociedade, politicamente organizada. Dessa definição ressaltam, é claro, as funções que ele deve exercer.

Houve época em que a doutrina liberal teve como corolário o Estado-gendarme, voltado tão-só para a segurança externa e a ordem interna. Nenhuma função teria na ordem econômica, confiado ao *laissez faire*, *laissez passer*, ou seja, às leis naturais do mercado. Os resultados não foram primorosos; e produziam como antítese a doutrina marxista. Mas esta, em década de experiência no século atual, não teve melhor sorte em matéria de resultados agora?

Todo esse passado está fazendo o curso da história direcionar-se para o liberalismo, sistema afinal de contas mais compatível com a dignidade humana, em particular na sua vertente política. Na versão moderna, todavia, a doutrina liberal concebe o Estado, já não como gendarme apenas, mas também como agente do progresso social e, ainda, como agente do progresso econômico. Nessa última qualidade cabem-lhe algumas encargas essenciais, como por exemplo:

1) investir em obras políticas da infra-estrutura; 2) ordenar a economia e promover-lhe a expansão através de planejamento indutivo, nunca impositivo; 3) exercer atividade fiscalizadora, na defesa e proteção do consumidor.

O encargo de fiscalizar assume estilo e significado especiais em determinados segmentos da economia; um deles: o mercado de seguros. Neste, qual o estilo ou modelo apropriado? Não há um só, apenas e exclusivo.

Nas economias em etapas menos avançadas de crescimento, com menor diversificação da estrutura produtiva e sem estoque que expressivo de capitais, o modelo histórico tem sido o da fiscalização onipresente. Nessas economias, o porte ainda modesto dos mercados de seguros e das respectivas seguradoras leva o Estado a subestimar a capacidade de desempenho do setor; e a valorizar, portanto, a capacidade dele próprio como tutor e mentor do sistema. Compenetra-se de que lhe incumbe tudo prover normalizando, e tudo ver, fiscalizando.

Essa pretensão de ubiqüidade torna-se, porém, cada vez mais descabida e utópica na medida em que a economia (e, por consequência, o mercado de seguros) evolui em dimensões, diversificação e complexidade. Nesse caso, a hipertrofia das tarefas do Estado entra em gritante desproporção com os meios e até com a conveniência de executá-las. E daí resulta o óbvio quanto ao ponto de equilíbrio entra a missão e os recursos; entre a otimização destes e a eficácia daquela. Adota-se outro modelo de fiscalização: o da vigiância concentrada na solvência da empresa.

Chega então o momento da grande descoberta, pelo Estado: produtos e preços, o mercado elabora os melhores e mais adequados, no livre jogo da oferta e procura, um termômetro da outra. A ele, o Estado, cumpre sobretudo cuidar que a empresa seguradora tenha vigor patrimonial para garantir seus produtos, aos preços que esteja praticando; cuidar, numa palavra, que ele seja solvente.

O momento dessa descoberta já o conheceram, faz tempo, as economias do centro. Agora ele está chegando a economias periféricas; inclusive à brasileira, destacada nesse grupo também pelo tamanho e grau de complexidade do seu mercado.

No Brasil, com a liberação geral de tarifas, o Estado dá importante passo no rumo da modernização: passa a concentrar-se na solvência das empresas fiscalizadas. Aqui fica o registro dessa virada histórica, marco de uma nova fase na trajetória do seguro nacional.

JORNAL DO COMMERCIO

09.10.92

Democracia para os seguros

JOÃO ELÍSIO
FERRAZ DE CAMPOS

Impossível abordar qualquer questão brasileira sem tocar nos recentes episódios políticos. Eles marcam de uma forma muito forte, e felizmente positiva, a nossa História. A maneira como se investigaram as denúncias de corrupção, o envolvimento da população e a serenidade do Congresso na condução do processo de impeachment do presidente Collor demonstram que o Brasil amadureceu. O País afasta, depois de quase 30 anos de escolha indireta, o primeiro presidente eleito pelo voto popular e o fato não provoca o menor arranhão ou ameaça à Constituição ou às instituições. Não foi necessário mudar uma só vírgula do que estava escrito, num sinal evidente de nosso ingresso pleno na democracia, cuja premissa básica é a vontade popular.

Em termos políticos, o Brasil merece respeito como uma Nação que resolve uma das crises mais agudas de sua História dentro da lei, enquanto outros países, considerados até mais civilizados, enveredam pela violência. Essa maturidade, tão importante para garantir estabilidade e restabelecer perspectivas, precisa, agora, se estender a outros setores. Na economia, por exemplo, temos o direito de esperar, também, clareza de procedimentos, manutenção de regras e o banimento definitivo



de fórmulas mágicas para superar dificuldades, como, aliás, já vinha acontecendo com o ministro Marcílio. Há que se definir com clareza um modelo econômico e, sem dúvida alguma, nenhum combina melhor com democracia do que a liberdade de empreender, de competir e concorrer. A liberdade política e a liberdade da imprensa, denunciando a corrupção, restabeleceram a decência e a dignidade da mesma forma que a liberdade econômica — antiteses de privilégios e cartéis — nos levará à prosperidade.

O mercado segurador se coloca no centro dessa questão. Atividade essencial para o desenvolvimento do País pela sua capacidade de formar poupança de longo prazo, vive presa às amarras de uma legislação e regulamentos que inibem a sua expansão, prejudicando os segurados, os corretores, as seguradoras e o próprio País. Há mais de 50 anos os seguros representam cerca de 1% do PIB. Nesse período, o Brasil deixou de ser rural para se

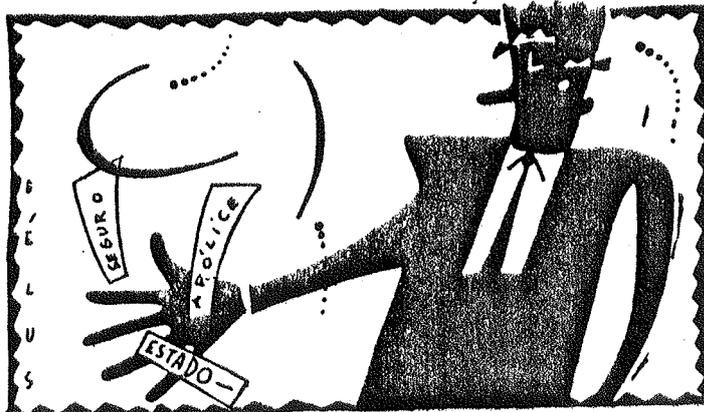
tornar urbano, industrializou-se, multiplicou várias vezes a sua renda per capita e eles continuaram no mesmo lugar, alheios às transformações da sociedade. Em economias menos complexas que a brasileira, os seguros participam em percentuais acima dos 4% no PIB e as empresas do setor ocupam lugar de destaque como investidores institucionais.

Nossa situação é bem diferente. E, se para mudar o presidente da República não foi preciso mexer numa só vírgula do que estava escrito, aproximarmos do nível das nações desenvolvidas no setor de seguros vai exigir uma completa e profunda revisão de textos, conceitos e preconceitos. O mercado segurador brasileiro tem evoluído em qualidade e diversificação de produtos ofertados, mas, em essência, continua o mesmo. O plano diretor, anunciado há alguns meses, é, sem dúvida, um avanço, principalmente porque incorpora um grande número de sugestões e idéias dos pro-

fissionais da área. Até agora, porém, não passa de um conjunto de intenções. Permanecemos como um dos poucos países do mundo em que vigora o monopólio de resseguros, o Estado detém a exclusividade dos seguros de acidentes de trabalho e os trabalhadores contribuem compulsoriamente para o sistema oficial de Previdência e Saúde, mesmo que não acreditem nele e se valham de um sistema complementar.

Mudar esses pontos é fundamental, não só em benefício dos cidadãos, mas também para que o seguro se desenvolva e cumpra a função de formador de poupança de longo prazo. Para se ter uma idéia do que isso significa, basta observar que, enquanto a reserva técnica num seguro de automóvel é de um ano, a provisão para uma apólice de vida ou previdência é, em média, de 25 anos. E, hoje, todo esse potencial está nas mãos exclusivas do governo, que, todo fim de mês, tem dificuldades para honrar os compromissos com aposentados e pensionistas.

Finalmente, é bom lembrar que o mercado segurador não pede a privatização do IRB ou dos benefícios citados. O que ele quer é a quebra do monopólio estatal, dando à iniciativa privada a oportunidade de competir com o governo, e aos segurados, a liberdade de escolher a alternativa que mais lhes convier sem necessidade de pagar duas vezes. Em outras palavras, o que o mercado segurador quer é a desregulamentação de suas atividades, ou seja, que a democracia chegue aos seguros.



João Elísio Ferraz de Campos, presidente da Fomaseg, foi governador do Paraná

O ESTADO DE S. PAULO

09.10.92

SUAS CONTAS

14 de Outubro de 1992

Bolsa SP
Índice Bovespa
Fecham. de ontem
36.222 pontos
Bolsa de 3,60%
Volume
Cr\$ 181.363 milhões

Bolsa Rio
Índice
Fecham. de ontem
14.802 pontos
Bolsa de 1,68%
Volume
Cr\$ 50.610 milhões

Dólar Black
Fecham. de ontem
Compra Cr\$ 7.600,00
Venda Cr\$ 7.800,00
Alta de 0,66%

Ouro
Fecham. de ontem
(P&F)
Cr\$ 23.350,00
Bolsa de 1,35%

CDB pré
Taxa básica de juros
27,00% ao mês
Alta de 3,75 ponto

TRD

Dia	% diário	Acumulado (mês*) (fator para correção)	BTNF atualizado desde 4/2 (Cr\$)**
14/10	1,059437	1,09057057	3.960.3210
16/10	1,059437	1,10212448	4.002.2791

*Até o dia anterior**BTN em 1/10/92:Cr\$3.631,4211.Fator desde 4/2:31,21/527

Poupança/FGTS

Dia	Rendimento Mensal Poupança	Mês	FGTS
14/10	26,1785	10/6	22,3273
15/10	26,1413	10/7	21,3153
16/10	26,1040	10/8	22,0777
17/10	26,0668	10/9	25,3974
18/10	24,7084	10/10	27,2160

D.E.R.

Libor. em	Fator de Correção	Libor. em	Fator de Correção
15/8	19,56965704	16/3	4,35414609
16/8	16,96821764	15/4	3,43174769
15/10	14,39250948	15/5	2,87349694
18/11	11,29150859	16/6	2,36666281
16/12	9,69048234	16/7	1,93722726
15/1	6,90110123	16/8	1,54811607
17/2	5,36302948		

*Muit. sobre 10, pelo fator para obter valor de hoje

INSS

Pgto até 1/10 sem correção; correção pela Ufir até 7/10 para empresas e até 22/10 para pessoas físicas.

Autônomos

Filiação-tempo	Base (Cr\$)	Alíquota (%)	A pagar (Cr\$)
Até 1 ano	522.186,94	10	52.218,69
+ de 1 a 2 anos	856.172,64	10	95.617,28
+ de 2 a 3 anos	1.434.259,00	10	143.425,90
+ de 3 a 4 anos	1.912.345,31	20	382.469,06
+ de 4 a 6 anos	2.390.431,66	20	478.086,33
+ de 6 a 9 anos	2.868.518,02	20	573.703,60
+ de 9 a 12 anos	3.346.604,30	20	669.320,86
+ de 12 a 17 anos	3.824.690,66	20	764.938,13
+ de 17 a 22 anos	4.302.776,97	20	860.555,39
+ de 22 anos	4.780.863,30	20	956.172,66

Empregado, empregado doméstico e trabalhador avulso

Salário de Contribuição (Cr\$)	Alíquota (%)
Até 1.434.259,00	8
De 1.434.259,01 até 2.390.431,66	9
De 2.390.431,67 até 4.780.863,30	10
Empregador:	12

Reajuste de Aluguéis

Residenciais ISN/IPCA

Mês	Contratos antigos		Contratos novos (*)	
	Anual mult.por	Semestral mult.por	Anual mult.por	Semestral mult.por
setembro	12.3563	3.5991	12.3563	3.5991
outubro	12.3980	3.4723	12.3980	3.4723

Comerciais - Outubro

Índice	Anual	Semestral	Quadrimestral	Trimestral
IGP/DI	12.6653	3.4294	2.3626	1.9458
IGP/M	12.4047	3.3963	2.3613	1.9022

*Assinados ou repactuados a partir de 1º de fevereiro de 1991.

Dólar

Dia/Mês	COMERCIAL		PARALELO		AGIO (%)
	Compra	Venda	Compra	Venda	
6/10	6.677,80	6.677,90	7.100	7.200	7,81
7/10	6.749,10	6.749,20	7.260	7.350	8,90
8/10	6.821,20	6.821,30	7.380	7.470	9,51
9/10	6.894,10	6.894,20	7.490	7.550	9,51
13/10	6.968,00*	6.968,10*	7.500	7.600	9,08

(*)Cotações provisórias.

Imposto de Renda

Tabela oficial da Receita Federal para Cálculo do IR em outubro

Base de cálculo	Parcela a deduzir (Cr\$)	Alíquota (%)
Até 3.867.160,00	-	Isento
De 3.867.160,01 a 7.540.962,00	3.867.160,00	15
Acima de 7.540.962,00	6.336.681,00	26

Como calcular: Deduza do rendimento bruto Cr\$154.686,00 por dependente; a contribuição paga à Previdência no mês; pensão alimentar integral; Cr\$ 3.867.160,00 para aposentados, pensionistas e transferidos para a reserva remunerada que tenham 65 anos ou mais. Do resultado, que é a Base de Cálculo, subtraia a Parcela a Deduzir e aplica a alíquota respectiva, obtendo o valor a pagar.

Câmbio Turismo

Moeda	Compra*	Venda*
Dólar - EUA	7.350.000	7.570.000
Libra inglesa	12.284.950	12.831.290
Marco alemão	4.878.860	5.104.140
Franco suíço	5.501.700	5.755.740
Franco francês	1.436.554	1.502.887
lêre	69.4438	62.1864

(*) Cotações de ontem do Banco do Brasil

Imóveis

Índices de custos e financiamentos

Mês	Sinduscon' (%)	VLO** (Cr\$)	UPC*** (Cr\$)
Ago.	12,66	30.887,03	26.987,30
Set.	42,29	38.068,99	26.987,30
Out.	-	47.718,37	61.870,80

(*) Sind. da Const. Civil de São Paulo
(**) Valor para Limite Operacional do SFH (VRF).
(***) Unidade Padrão de Capital

Valores de Referência

Indicadores	Cr\$
Salário Mínimo - Outubro	522.186,94
Unid. Fisc. de Refer. (Ufir) - Outubro	3.867,16
Ufir diária - 14 de outubro	4.198,98
Unid. Fisc. Est. SP (Ufesp) - 14 de outubro	39.786,46
Unid. Fisc. do Munic. de SP - Trimestral	200.992,00
Unid. Fisc. do Munic. de SP - Outubro	200.992,00

Unidade Taximétrica (UT-SP) - Bandeirada: 4 UTs
Táxi comum: Cr\$ 1.850,00 - Especial e Luxo: Cr\$ 2.775,00
Telão de Zona Azul: Cr\$ 50.000,00
IPTU/90 pgto em outubro: multiplique por 190,3834
IPTU/91 pgto em outubro: multiplique por 28,1800
IPTU/92 pgto em outubro: multiplique por 6,3064

Inflação/TR*/ISN

Índices	Mai.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Acum. no ano 12 mes.
INPC-(IBGE)	24,50	20,85	22,08	22,38	23,98	542,001120,60
IGP-(FGV)	22,45	21,42	21,69	25,54	27,37	555,181166,63
IGPM-(FGV)	20,43	23,81	21,84	24,63	25,27	651,341140,47
IPA-(FGV)	21,23	20,90	22,19	27,40	27,17	652,401166,97
IPC-(FGV)	23,13	23,11	20,45	24,48	26,13	647,951146,74
IPC-(Fipe)	22,63	22,46	21,10	23,16	24,41	636,611131,47
ICV-(DIEESE)	22,35	22,03	23,57	21,02	22,96	646,321111,72
TR-(BACEN)**	19,81	21,05	23,69	23,22	25,38	557,261219,46
ISN-(IBGE)	23,00	22,00	21,00	-	-	322,421037,09
POUPANÇA	20,41	21,65	24,31	23,84	26,00	587,481300,93

(*) Em % ao mês. (**) TR de outubro: 25,07%

RESOLUÇÕES

DAS

COMISSÕES TÉCNICAS

*** * ***

ATAS E BENEFÍCIOS

TARIFÁRIOS

DEPARTAMENTO TÉCNICO

COMISSÃO TÉCNICA DE INFORMÁTICA

ATA DA 04 REUNIÃO ORDINÁRIA

DATA: 20 de agosto de 1992

LOCAL: Avenida São João, 313 - 6 andar - sede da entidade

PRESIDENTE: DINORAI CABRAL DO AMARAL TRINDADE

SECRETARIO: ESMERALDA DE SOUZA DIAS BOZOLI

PARTICIPANTES:- Conforme assinaturas no livro de presença

ATA DA REUNIÃO ANTERIOR - ORDINÁRIA -: Lida e aprovada sem restrição.

1 - EXPEDIENTE : O Sr. Claudio Afif Domingos Presidente do Sindicato, os Senhores Diretores Fernando Sodré Faria e Ricardo Sáfadi e, o Sr. Roberto Luz Secretário do Sindicato, participaram da reunião, onde foram discutidos os seguintes itens : 1 - COMISSÃO DE INFORMÁTICA A Comissão de Informática irá se reunir sempre que um assunto assim o exigir por convoca o do Presidente do Sindicato, ou de qualquer membro da comissão, através da Sra. Presidente, com no mínimo 5 dias úteis de antecedência. Poderão participar das reuniões como visitantes, representantes de outras Seguradoras que não são membros da Comissão. Serão cadastrados os manifestantes interessados 2 - CADASTROS DE VEÍCULOS ROUBADOS / FURTADOS Foi posicionado o andamento e próximos passos dos trabalhos da Comissão Mista que analisa os cadastros de Veículos Roubados/Furtados desenvolvidos pela Proceda e pela Megadata. Passaram a fazer parte desta comissão Claudio do Nascimento da Bamerindus Seguros, pela Comissão de Sinistros do Sindicato e, Joval Lacerda da Bradesco Seguros pela Comissão de Autos da Fenaseg. 3 - PLANO DIRETOR DO SISTEMA DE SEGUROS Foi solicitado aos participantes da Comissão o encaminhamento de dúvidas e sugestões sobre os assuntos: Tarifa o, Resseguro e Reservas do Plano Diretor, para envio a Susep e IBR pelo Presidente do Sindicato Sr. Claudio Afif Domingos. 4 - AGENDA PARA A PRÓXIMA REUNIÃO Conforme mencionado no item 1, dependerá do assunto a ser tratado- ENCERRAMENTO: Nada mais havendo a tratar foi a sessão encerrada pela Sra. Presidente às 11:30 horas, sendo lavrada por mim secret ria a presente Ata.- São Paulo, 20 de agosto de 1992.

-----ESMERALDA DE SOUZA DIAS BOZOLI

DEPARTAMENTO TÉCNICO**COMISSÃO TÉCNICA DE SEGUROS SOCIAIS E SAÚDE****ATA DA 04 REUNIÃO ORDINÁRIA****DATA: 15 DE SETEMBRO DE 1992****LOCAL: Avenida São João, 313 - 6º andar - sede da entidade****PRESIDENTE: HÉLIO DA SILVA JUNIOR****SECRETÁRIO: ANTONIO DONIZETTI RUIZ****PARTICIPANTES: Conforme assinaturas no livro de presença****ATA DA REUNIÃO ANTERIOR - ORDINÁRIA-: Lida e aprovada sem restrição.**

1 - **EXPEDIENTE:** Com o quorum necessário, a sessão teve início às 09:00 horas. 1 - Feita a leitura, discussão e votação da ata da sessão anterior, sendo aprovada. - 2 - Os membros receberam as cópias dos projetos de privatização dos Seguros Sociais, para análise e discussão posterior. - 3 - O Presidente da Comissão comunicou a definição das prioridades de estudo, feita pela Diretoria do Sindicato, sendo: **Análise das Coberturas, operacionalização técnica, formas de funcionamento e atuação do mercado nas áreas de acidente do trabalho, saúde e previdência.** - 4 - Foram criadas sub-comissões destinadas ao estudo de cada área, como segue: **Acidente do Trabalho:** - Dimas Giorgeto (coordenador), Paulo de Tarso Meinberg, Luiz R.F. Camargo (que será substituído por Cláudio Furlan - COSESP); **Saúde:** - Antonio Donizetti Ruiz (coordenador), Oswaldo Marques e João Celso A. Bueno; **Previdência:** - Rosângela Granato (coordenadora), Ricardo Afonso Marin e Raquel Blessan de Souza). - 5 - As sub-comissões reunir-se-ão por convocação dos respectivos coordenadores, extraordinariamente, devendo apresentar na próxima reunião da comissão, os tópicos detalhados que serão abordados de cada área e o cronograma respectivo. - 6 - As sub-comissões poderão convidar colaboradores para participar da elaboração dos estudos. - 7 - Considerando que o membro da comissão, Luiz Roberto F. de Camargo não compareceu a três reuniões consecutivas, solicitamos a substituição do mesmo. - 8 - Será realizado em 24.09.92 no Hilton Hotel painel destinado ao esclarecimento de dúvidas sobre o decreto nº 605, com membros da SUSEP e IRB. - **ENCERRAMENTO:** Nada mais havendo a tratar foi a sessão encerrada pelo Sr. Presidente às 11:30 horas, sendo lavrada por mim secretário a presente Ata. - São Paulo, 15 de setembro de 1992-----

----- ANTONIO DONIZETTI RUIZ

DEPARTAMENTO TÉCNICO

COMISSÃO TÉCNICA DE ASSUNTOS CONTÁBEIS

ATA DA 05 REUNIÃO ORDINÁRIA

DATA: 16 DE SETEMBRO DE 1992

LOCAL: Avenida São João, 313 - 6º andar - sede da entidade

PRESIDENTE: JOSÉ MAURÍCIO PEREIRA

SECRETÁRIO: JOEL MENDES

PARTICIPANTES: Conforme assinaturas no livro de presença

1 -EXPEDIENTE: Examinados e despachados os seguintes itens da pauta: 1.1 - O Sr. Presidente traçou comentários sobre a Portaria nº 608 do Ministério da Economia Fazenda e Planejamento que estabelece a volta da obrigatoriedade de entrega da declaração de Contribuição de Tributos Federais - DCTF, a partir dos fatos geradores de outubro/92, informando ainda que a Receita Federal deverá regulamentar a matéria. - 2 - Informou que a Respeito da consulta da Febraban a Receita Federal citada na Reunião anterior, foi confirmada pelo Bacen através da Circular nº 2224 de 03/09/92, que a Contabilização de Correção Monetária será mensal. - 3 - Comentado sobre as diversas dúvidas levantadas pelas Comissões Técnicas sobre o Plano Diretor e Decreto 605 a partir do Resumo preparado pelo Sindicato das Empresas. - 4 - Foi colocado pelo Sr. Presidente que em reunião com o SECOR, SEADI E SEAC, foi sugerido e deverá ser normatizado, que o acerto de cosseguro entre congêneres deverá ser efetuado através de um único DOC, em 4 vias, acompanhado de relação que agrupará a movimentação semanal. -ENCERRAMENTO: Nada mais havendo a tratar foi a sessão encerrada pelo Sr. Presidente às 11:00 horas, sendo lavrada por mim secretário a presente Ata.- São Paulo, 16 de setembro de 1992 -----

----- JOEL MENDES

DEPARTAMENTO TÉCNICO**COMISSÃO TÉCNICA DE RISCOS DE ENGENHARIA****ATA DA 04 REUNIÃO ORDINÁRIA****DATA: 21 DE SETEMBRO DE 1992****LOCAL: Avenida São João, 313 - 6º andar - sede da entidade****PRESIDENTE: LUIZ MACOTO SAKAMOTO****SECRETÁRIO: SERGIO CHOEFI****PARTICIPANTES: Conforme assinaturas no livro de presença****ATA DA REUNIÃO ANTERIOR - ORDINÁRIA:- Lida e aprovada sem restrição.**

1 -EXPEDIENTE: Examinados e despachados os seguintes itens da pauta: 1.1 - Análise das Questões formuladas sobre o Plano Diretor elaboradas pela Comissão e o convidado pela Diretoria. - 2 - Análise do Roteiro de informações básicas de Riscos nominados.- 3 - Discussão sobre a aplicabilidade do óleo mineral branco - FAVAB. -ENCERRAMENTO: Nada mais havendo a tratar foi a sessão encerrada pelo Sr. Presidente às 11:00 horas, sendo lavrada por mim secretario a presente Ata.- São Paulo, 21 de setembro de 1992-----

----- SERGIO CHOEFI

DEPARTAMENTO TÉCNICO

COMISSÃO TÉCNICA DE SINISTROS E PROTEÇÃO AO SEGURO

ATA DA 05 REUNIÃO ORDINÁRIA

DATA 03 DE SETEMBRO DE 1992

LOCAL: Avenida São João, 313 - 6º andar - sede da entidade

PRESIDENTE: DIB ASSAD CONTIM

SECRETÁRIO: JOSÉ FERREIRA DAS NEVES

PARTICIPANTES: Conforme assinaturas no livro de presença

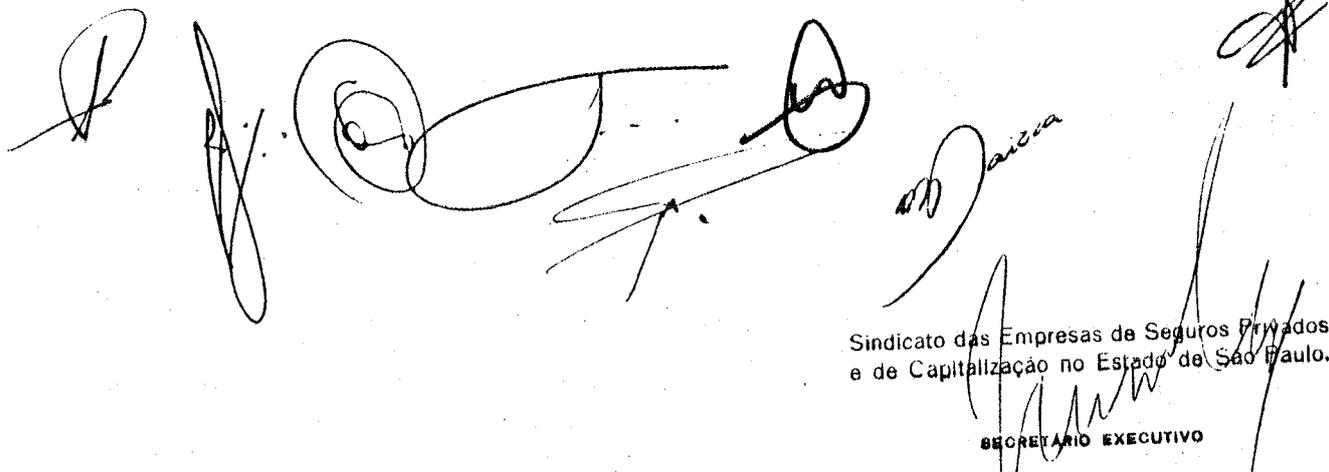
ATA DA REUNIÃO ANTERIOR - ORDINÁRIA -: Lida e aprovada sem restrição.

1 -EXPEDIENTE: Examinados e despachados os seguintes itens da pauta: 1.1 -COMPOSIÇÃO DA COMISSÃO TÉCNICA: Registrada a ausência do Sr. Edson Cordeiro na reunião de 03.09.92. (P.Especial). - 2 -VISITA DO GERENTE DA SUSEP - DELEGACIA DE SÃO PAULO: Foi com grande prazer que recebemos em nossa reunião o Dr. José Henrique Reis Cortez, acompanhado pelo Sr. Presidente do Sindicato das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização no Estado de São Paulo Dr. Claudio Afif Domingos e do Secretário Geral do Sindicato Dr. Roberto Luz. O objetivo da visita foi de colocar o Dr. Cortez em contato com esta Comissão para que pudesse expor seu plano de trabalho, sua atuais dificuldades, suas preocupações, além de trocar algumas informações sobre o problema da fraude no Seguro. A visita do Dr. Cortez durou mais de 2 horas quando ressaltou sua preocupação com o público comprador de seguros principalmente sobre o que chamou de falta de atendimento. Para solucionar esses problemas a Susep coloca a disposição de todos a sua Central de Informações, esclareceu o Dr. Cortez que funciona das 09:00 às 17:00 horas na Rua Formosa, 367 - 26º andar telefones: 223-9731, 222-0611 e 220-3902 - Telex: 011-26804 e Fax nº 011 - 223-0534. Também serão colocados a disposição do público Caixa Postal, Fax etc. O Dr. Cortez também pediu maior aproximação com as Seguradoras. Assim o Sr. Presidente da Comissão propôs que fosse marcada reunião com os gerentes do Departamento de Sinistros de todas as seguradoras e o Dr. Cortez prontificou-se desde já a comparecer a qualquer reunião que fosse convidado.- 3 -IMPORTAÇÃO DE PEÇAS PARA REPAROS EM VEÍCULOS IMPORTADOS: Continuam os estudos sobre a melhor forma de resolver



este problema. Devemos consultar a Cabex. Até agora nada de concreto. - 4 - SOLICITAÇÃO DE NOTA FISCAL A SEGURADO PESSOA JURÍDICA = CASO PERDA TOTAL/AUTO: O Sr. Dib entregou aos presentes, estudo feito sobre o assunto. Após análise concluiu-se ser melhor obter parecer da Comissão de Assuntos Contábeis antes de sua divulgação. O Sr. Dib ficou encarregado desse encaminhamento. - 5 - CONSULTA DE MEGADATA = VIA CADASTRO DO DPVAT: A Comissão de sinistros avaliou os termos da correspondência da Megadata de 31.08.92, considerando que o assunto envolve diretamente aspectos práticos de recuperação de veículos roubados. Foi colocado em discussão a real necessidade do fornecimento da cópia do DPVAT para localização e apreensão dos veículos que vierem a apresentar coincidência no batimento do cadastro de roubados com o DPVAT. A Comissão entende que a informação dos dados que permanecerem nos primeiros 30 dias de cada cadastramento, ou seja, nº do Chassi, além do CPF e nome do atual proprietário, se estiver em disponibilidade também nos primeiros 30 dias, são suficientes para que se faça a localização e apreensão dos veículos, já que esse processo é sempre feito através das Delegacias de cada região, bem como Detrans e Ciretrans. Na maior parte das vezes é necessário o rastreamento dos demais documentos para que se possa chegar ao veículo. - 6 PROJETO = CBV = CIA BRASILEIRA DE VISTORIA: O Sr. Dib entregou aos presentes o anti-projeto de formação da empresa acima. Também cada membro da Comissão esta recebendo cópia deste projeto para que se pronuncie.- 7 - VISITAS: Recebemos também visita do Sr. Olivar Cesar Bizari, Gerente de Sinistros da Real Seguradora. - 8- APRESENTAÇÕES: Nas próximas reuniões teremos as apresentações de Seguros Pacotes, Transportes e Incêndio. - ENCERRAMENTO: Nada mais havendo a tratar foi a sessão encerrada pelo Sr. Presidente às 12:00 horas, sendo lavrada por mim secretário a presente Ata.- São Paulo, 03 de setembro de 1992. -----

----- JOSÉ FERREIRA DAS NEVES



Sindicato das Empresas de Seguros Privados
e de Capitalização no Estado de São Paulo.

SECRETÁRIO EXECUTIVO

DEPARTAMENTO TÉCNICO**COMISSÃO TÉCNICA DE SINISTROS E PROTEÇÃO AO SEGURO****ATA DA 06 REUNIÃO ORDINÁRIA****DATA 01 DE OUTUBRO DE 1992****LOCAL: Avenida São João, 313 - 6º andar - sede da entidade****PRESIDENTE: DIB ASSAD CONTIM****SECRETÁRIO: JOSÉ FERREIRA DAS NEVES****PARTICIPANTES: Conforme assinaturas no livro de presença****ATA DA REUNIÃO ANTERIOR - ORDINÁRIA -: Lida e aprovada sem restrição.**

1 - EXPEDIENTE: Examinados e despachados os seguintes itens da pauta: 1.1 - IMPORTAÇÃO DE PEÇAS PARA REPAROS EM VEÍCULOS DE FABRICAÇÃO ESTRANGEIRA - Continuam os trabalhos para se verificar a melhor maneira de se importar peças para reparos em veículos importados. O Sr. Dib visitou o Banco do Brasil e manteve entrevista com o Sr. João Antonio Machado do setor Cacex. O Sr. João informou que qualquer empresa ou pessoa física pode importar essas peças, porém destacou que cada guia custa nesta data, um milhão de cruzeiros o que inviabiliza pequenas importações. A Comissão continuará analisando o assunto. - 2 - ICMS/SP - SOLICITAÇÃO DE NOTA FISCAL AOS SEGURADOS NO CASO DE PERDA TOTAL POR COLISÃO. SUCATAS E ROUBO TOTAL DO VEÍCULO: Para que esta Comissão possa melhor se pronunciar a respeito, foi decidido encaminhar processo a Comissão de Assuntos Contábeis para análise - 3 - PROJETO CBC - CIA BRASILEIRA DE VISTORIA: O Sr. Perin foi encarregado pelo Sr. Presidente para analisar o assunto. Após o Sr. Perin ter apresentado o seu relatório, concluiu-se que caberá a cada seguradora decidir se participa ou não do projeto já que diz respeito a política que cada empresa deseja desenvolver nos seus negócios. - 4 - PLANO DIRETOR DE SEGUROS: O Sr. Dib comentou os principais pontos abordados na reunião organizada pelo Sindicato, com a participação de várias autoridades. - 5 - PROJETO PRINSI: Foi lido aos presentes o relatório final da Comissão mista constituída para sua análise. O assunto caminha bem. - 6 - VISITAS: Desta vez tivemos o prazer de receber o Sr. Paulo Roberto do Departamento de Sinistros da Novo Hamburgo Cia de Seguros Gerais. - 7 - APRESENTAÇÕES: Foi decidido que na reunião do dia 05/11/92 teremos as apresentações de Seguros Pacotes e Transportes. - ENCERRAMENTOS: Nada mais havendo a tratar foi a sessão encerrada pelo Sr. Presidente às 12:00 horas, sendo lavrada por mim secretário a presente Ata. São Paulo, 01 de outubro de 1992

----- JOSÉ FERREIRA DAS NEVES

SINDICATO DAS EMPRESAS DE SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO NO ESTADO DE SÃO PAULO
 AV. SÃO JOÃO, 313 - 6º / 7º ANDAR - FONE: 223-7666 - TELEX: (11) 36860 - BR- TELEFAX: (011) 221-3745 - ENDEREÇO TELEGRÁFICO: "SEGECAP" - SÃO PAULO - SP.

DIRETORIA

Claudio Afif Domingos - Presidente
 Pedro Pereira de Freitas - 1º Vice-Presidente
 Fernando Antonio Sodré Faria - 2º Vice-Presidente
 Ricardo Lavigne Sáfadi - 1º Secretário
 Alfredo Carlos Del Bianco - 2º Secretário
 Casimiro Blanco Gomez - 1º Tesoureiro
 Pedro Luiz Osorio de Araujo - 2º Tesoureiro

SUPLENTES

Luiz Marques Leandro
 João Francisco Silveira Borges da Costa
 Antonio Carlos Ferraro
 Moisés Leme
 Antero Ferreira Júnior
 Paulo Sérgio Barros Barbanti
 Sérgio Ramos

CONSELHO FISCAL

Acácio Rosa de Quêiróz Filho
 Francisco Latini
 Osamu Matsuo

SUPLENTES

Paulo César de Oliveira Brito
 Jorge Nassif Neto
 José Ferreira das Neves

DELEGADOS REPRESENTANTES

Claudio Afif Domingos
 Edvaldo Cerqueira de Souza

SUPLENTES

Roberto Baptista Pereira de Almeida Filho
 Sérgio Timm

SECRETÁRIO EXECUTIVO

Roberto Luz

DEPARTAMENTO TÉCNICO - COMISSÕES TÉCNICAS DE :

- Seguros Incêndio e Lucros Cessantes;
- Seguros Transportes, RCTR-C, Cascos e Aeronáuticos;
- Seguros Automóvel e Responsabilidade Civil Facultativo;
- Seguros de Riscos Diversos, Resp. Civil, Roubo e Vidros;
- Seguros de Pessoas;
- Seguros de Riscos de Engenharia;
- Sinistros e Proteção ao Seguro;
- Assuntos Contábeis e Fiscal;
- Recursos Humanos;
- Seguros Sociais e Saúde;
- Informática.

FEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO
 RUA SENADOR DANTAS, 74 - 12º PAVIMENTO - TEL: 210-1204 CABLE "FENASEG" - CEP: 20031 - TELEX: (021) 34505 - RIO DE JANEIRO - RJ - FAX: (FAC SIMILE) (021) 220-0045

DIRETORIA

João Elísio Ferraz de Campos - Presidente
 Eduardo Batista Viana - Vice-Presidente
 Oswaldo Mário Pêgo de Amorim Azevedo - Vice-Presidente
 Rubens dos Santos Dias - Vice-Presidente
 Acácio Rosa de Queiróz Filho - Vice-Presidente
 João Manuel Picado Horta - Vice-Presidente
 Ricardo Ody - Vice-Presidente

DIRETORES

Pedro Pereira de Freitas
 Carlos Alberto Lenz Cesar Protásio
 Nilton Alberto Ribeiro
 Antonio Carlos Baptista de Almeida
 Fernando Antonio Sodré Faria
 Nilton Molina
 Sérgio Timm



Sindicato das Empresas de
Seguros Privados e de Capitalização
no Estado de São Paulo.

Órgão oficial de comunicação
dirigida ao quadro associativo.
Periodicidade quinzenal.

ANO XXV

São Paulo, 15 de outubro de 1992

Suplemento Nº587

*1317
União
CATT*

Promovido por este Sindicato, realizou - se dia 24 de setembro de 1992 um Painel de Debates, destinado a esclarecimentos de dúvidas do mercado com relação ao Plano Diretor do Sistema de Seguros, Capitalização e Previdência Complementar, bem como quanto ao Decreto nº 605 de 17 de julho de 1992. Com a devida antecedência, os dirigentes da Susep e do IRB receberam um questionário organizado pelas Comissões Técnicas desta entidade, a respeito das dúvidas que pairavam sobre o mercado em torno da matéria. Para melhor orientação do mercado segurador, a diretoria deste órgão de classe resolveu editar este Suplemento Especial com a transcrição completa dos debates e esclarecimentos oferecidos pelos técnicos da Susep e do IRB, naquela oportunidade.

SUPLEMENTO ESPECIAL

**TRASCRIÇÃO DOS DEBATES E ESCLARECIMENTOS
DURANTE A REALIZAÇÃO DO PAINEL PROMOVIDO
POR ESTE SINDICATO DIA 24 DE SETEMBRO DE
1992, EM SÃO PAULO NO HILTON HOTEL.**

Apresentador - Bom dia a todos. Já vamos pretender começar os trabalhos de forma bem rápida. E queria, primeiramente, agradecer à Diretoria da SUSEP e do IRB, que, tão logo tivemos a idéia, prontamente atenderam a esse pleito do mercado de São Paulo, e que, indiretamente, representa um pleito do mercado do próprio Brasil. Só uma explicação rápida: foi distribuído um questionário logo na entrada, e essas perguntas foram feitas pelas comissões técnicas do Sindicato, ou seja, cada comissão se reuniu e viu exatamente quais eram as dúvidas: a Diretoria apenas fez uma triagem, porque algumas dúvidas se repetiam. Isso foi remetido ao IRB-SUSEP com a devida antecedência e acabou precipitando (não que o trabalho tenha precipitado, mas necessitava de uma regulamentação) que as recentes circulares (eu não gosto de falar os números, mas tudo bem: 22 e 23) praticamente já normatizassem uma série de aspectos que tem aqui.

Então, já dando início, eu vou passar a palavra ao Dr. Walter Graneiro, para a gente já seguir na sistemática. O Dr. Walter vai ter que sair por volta das 11 horas, mas haverá debates; ficarão diretores da SUSEP aqui para responder às dúvidas que possa ter.

Dr. Graneiro - Bom dia a todos. Inicialmente eu gostaria de, em meu nome, dos colegas que estão aqui da SUSEP e dos funcionários da SUSEP, agradecer a gentileza do convite que o Sindicato, Claudio e a Diretoria nos fez, para virmos aqui discutir assuntos relativos a esse plano diretor e a essas fortes medidas que têm sido tomadas no âmbito do mercado segurador. Eu gostaria de, antes de mais nada, apresentar a Mônica, a chefe do Departamento Técnico Atuarial da SUSEP. O Luís Antonio até a semana passada era o chefe de gabinete do superintendente; atualmente, é diretor da SUSEP também. Os senhores já tiveram notícia, o Rogério Marcondes saiu da Diretoria e vieram dois novos diretores. Com isso, a Diretoria da Superintendência fica completa. O outro diretor é o Iram Siqueira Lima, ex diretor do Banco Central e atual diretor da Telebrás.

Antes de iniciarmos a analisar esse questionário que foi previamente encaminhado à SUSEP e ao IRB, eu gostaria de fazer algumas colocações. É natural que, com mudanças tão profundas como as que estão propostas no plano diretor, (muitas delas já em vigor, em especial a liberação tarifária, a reserva suplementar e as disposições do Decreto 605) suscitem muitas dúvidas no mercado segurador e também é muito natural que suscitem muitas dúvidas na própria Superintendência. Como o próprio Claudio e eu conversávamos ainda há pouco antes de iniciar esse evento, quando nós chegamos à Superintendência, já havia uma proposta de plano diretor preparada pelo Plínio com o pessoal da Secretaria Especial de Política Econômica do Ministério da Economia,

que nada mais era do que um elenco de idéias sem nenhum cuidado com a sistematização dessas idéias; grandes idéias, pequenas idéias, velhas idéias. Muitas velhas idéias e poucas novas idéias, que estavam no documento e, depois que nós chegamos à SUSEP, tivemos o cuidado de discutir isso um pouco mais, discutir com o mercado e depois editar esse plano diretor que aí está.

O plano diretor - também é importante ressaltarmos, antes até de discutirmos cada questão dessas - nada mais é do que um plano de intenções, quer dizer, um norte. Ele visa objetivamente trazer para o mercado segurador brasileiro uma economia moderna e livre de mercado. Ou seja, aquilo que a política econômica do atual governo se propõe para os diversos segmentos da economia, também trazer para o mercado segurador brasileiro. E por diversas razões, talvez não seja uma iniciativa que deva ser creditada única e exclusivamente ao governo do Presidente Collor, mas sim a uma tendência mundial. Essas mudanças que estão acontecendo, essas unificações (no caso da Europa, no caso aqui do futuro Mercosul, também agora na América do Norte), os blocos econômicos, as mudanças políticas, estão induzindo mudanças importantes em todos os mercados, em todas as economias do mundo. E não seria o Brasil que iria ficar fora disso. Pode ser que atrase mais um pouco; pode ser que saia na frente. Mas então, na realidade, essas mudanças que estão propostas aqui vão muito além até dos nossos desejos, das nossas fronteiras.

E por ser o norte, quer dizer, nós sabemos aonde vamos chegar, naturalmente que a distância entre os dois pontos seria uma reta. Mas pode ser que nesse caminho encontremos algumas dificuldades e tenhamos que fazer alguns desvios. Por isso, o plano diretor - e ele destaca isso num determinado ponto - é flexível o suficiente para sofrer as alterações que forem necessárias na sua execução, na sua implantação, desde que não percamos de vista o objetivo final, que é realmente a liberdade responsável de preços, é o retorno de todos os agentes que trabalham no mercado ao seu papel original. A SUSEP tem que voltar a fazer aquilo que o Decreto-Lei 73, por sinal muito bem, define que é o papel da SUSEP: cuidar da fiscalização, não da fiscalização policial, mas uma fiscalização orientadora, preventiva, corretiva, punitiva, como tenho costumado dizer; cuidar da solvência das companhias seguradoras, que não é um papel e uma responsabilidade só da Superintendência. Talvez seja, antes de tudo, do próprio empresário. Acreditamos que empresário nenhum - a não ser aqueles que desde o início da constituição da sua empresa são estelionatários por princípio - constitui empresa para quebrar ou para dar golpe. Eles constituem a empresa para a empresa crescer e para deixar para os seus filhos, netos e assim

sucessivamente. Então, naturalmente que quando forem fixar os seus preços numa liberdade tarifária, terão o cuidado de ouvir o seu atuário, de ouvir o pessoal da área técnica, ouvir o financeiro também, enquanto a questão inflacionária não estiver resolvida no nosso país, para se chegar a um preço mínimo que tem que ser cobrado dentro de uma condição de livre concorrência, para que possa honrar os compromissos futuros não só das provisões técnicas de seguro, mas também os compromissos com fornecedores, salários e outros compromissos naturais que não são característicos só do mercado de seguros.

Então, essa observação é importante. Na Superintendência nós baixamos aquele decreto, soltamos diversas resoluções na última reunião do Conselho, algumas circulares da SUSEP, essas duas últimas recentes; uma delas eu acho até que atende e responde muitas das questões aqui apresentadas pelo Sindicato. E como eu dizia, é cada agente voltar ao seu papel. O segurador tem que voltar a ter a liberdade necessária para desenhar os produtos com o máximo de liberdade e responsabilidade, constituir as provisões adequadamente, cobri-las adequadamente, prestar as informações para a autoridade - que aqui no caso brasileiro cabe à autoridade coletar as informações e tem também a autoridade, a obrigação de divulgar essas informações, até em termos de transparência, para dar melhores condições para os corretores, para os segurados e para os senhores também se posicionarem frente aos seus concorrentes. No IRB, naturalmente, nós temos que sair do péssimo e alcançar o ótimo, passando pelo ruim e pelo regular. Então, não adianta dizer: "ah, estão liberando o preço e o IRB continua monopolista". Eu acho que não resta dúvidas de que vai chegar um dia em que o IRB vai deixar de ser monopolista. E esse dia vai chegar no momento adequado, sem açodamentos, sem pressa, para que não aconteça o que aconteceu na Argentina, para não acontecer talvez o que aconteceu no Chile também, onde houve uma internacionalização muito grande no mercado chileno. Eu tive até o depoimento recente do representante chileno; isso para eles não é palavra proibitiva; eles não acham isso nada de mais. Mas aqui no Brasil, seria conveniente ou não internacionalizarmos nosso mercado? Acho que, por enquanto, parece que não é. Então, deve-se tomar todos esses cuidados.

Outra característica importante é que, cada um voltando para seu o papel, o corretor vai ter que se profissionalizar. Para se profissionalizar, o corretor tem que ter acesso à informação, para fazer aquilo que a Lei 4594 manda ele fazer, ou seja, estudar as condições da seguradora para a qual ele está levando a proposta do seu potencial segurado, procurando a seguradora mais especializada naquele ramo, naquele tipo de cobertura que o segurado

está precisando, e mais do que isso ainda, que tenha condições de solvência. Então, para ele saber se as seguradoras têm ou não condições de solvência, ele tem que ter acesso às informações das seguradoras. A mesma transparência estamos querendo aplicar também para o corretor de seguros, porque o corretor, na medida em que ele faz a intermediação, é remunerado por isso e, de certa forma, faz a intermediação também dos recursos entre o segurado e a seguradora; é importante que conheçamos a quantas anda o desempenho econômico-financeiro operacional pelo menos dos grandes corretores. Estamos instituindo os FIPs para os corretores também.

Na linha da transparência, uma questão muito polêmica, que se discute muito, mas que talvez independa do desejo ou não do superintendente da SUSEP (mas que eu acho que tem que ser discutida, tem que ser colocada abertamente aqui ou em qualquer foro, como também em congressos de corretores), e eu tenho dito isso abertamente: o segurado tem ou não o direito, deve ou não o segurado saber quanto está pagando de comissão de corretagem? Aqui no Brasil a situação é peculiar. O segurado preenche um cheque só; não sabe quanto está pagando para quem. E, pior do que isso, quem paga a comissão do corretor é a seguradora, quando a própria lei diz que o corretor tem que ser totalmente independente da seguradora. Então, são certas distorções que eu não sei se serão resolvidas ou não. Mas certamente o Código do Consumidor veio e pelo menos vai levantar esse tipo de questionamento. Como vamos resolver? Não sabemos como vamos resolver, mas temos que pensar nisso e colocar essas questões franca e abertamente na mesa.

A Superintendência no seu papel... Naturalmente, a pergunta que virá é: A SUSEP está preparada hoje para exercer esse papel que o Decreto-Lei de 73 determina? Honestamente, não está. A Superintendência de Seguros Privados precisa urgentemente fazer concurso público, precisa urgentemente terminar o sistema de informatização, precisa urgentemente exigir das seguradoras - e isso interessa aos senhores seguradores - maior qualidade nas informações que constam do FIP. E para isso nós estamos investindo pesadamente. A SUSEP já comprou dois microcomputadores 486. Estamos comprando mais doze 386; vamos fazer uma rede de micros. Essa rede de micros... (desculpem-me, eu sou neófito em informática) mas eu pedi ao pessoal da informática que os compradores da SUSEP têm que ter um monte de tomadas atrás, para que quem quiser ligar o seu computador, quem quiser ter acesso a essa base de dados, que tenha acesso a essa base de dados. E isso eu tenho conversado muito com o pessoal do Sindicato. Já conversei com o Claudio mais de uma vez, com o pessoal da Federação, o João Elias e o pessoal da FENACOR

também, dos sindicatos, que tentem montar os seus sistemas de informática que possam ser ligados da forma que for aos computadores da SUSEP, para que os senhores tenham acesso a essa informação que lhes custa tanto mandar para a Superintendência.

A questão do atendimento ao público é outro papel importantíssimo. Eu acho que cabe a todos nós investirmos muito no atendimento ao público. A SUSEP estará investindo muito nisso. Já temos até um telefone tipo aquele "disque a cobrar", linha 800 (já tem o número, mas não começou a funcionar ainda), caixa postal centralizada, as nossas delegacias. Na própria delegacia aqui de São Paulo, que é uma delegacia muito importante, nós estamos fazendo alterações profundas para que os senhores tenham (aqui no caso específico do mercado segurador de São Paulo) acesso a uma delegacia que fale a mesma coisa que é falada na sede da Superintendência lá no Rio de Janeiro. O nosso delegado aqui, o Dr. Cortez, que assumiu há pouco tempo, participa das reuniões de colegiado no Rio de Janeiro. Ele é uma pessoa que está informada o suficiente para vir aqui e conversar de plano diretor da mesma forma que nós estamos conversando. Então, a Superintendência está sendo provida dos recursos materiais e humanos necessários para poder prestar esse tipo de atendimento. O delegado da SUSEP vai deixar de ser carimbador ou freqüentador de recepções. Ele vai passar a ser um homem que vai ajudar na discussão da política de seguros, que vai discutir os problemas desse tipo de questionário que os senhores apresentaram e que, esperamos, pelo menos boa parte das perguntas apresentadas ele tenha condições de resolver ou então de já tomar uma decisão prévia mais ou menos razoável e encaminhar isso para a Diretoria da SUSEP para que seja, se for o caso, baixado.

Finalizando, outra característica importante da atual política de governo, que também é consentânea com esse plano diretor, é a desregulamentação. A idéia nossa - e para isso precisamos muito da ajuda dos senhores, porque, afinal, a maioria das regras baixadas pela SUSEP, pelo Conselho Nacional de Seguros Privados e o arcabouço legal, seja por decreto, por lei, decreto-lei aí em vigor atinge muito a operação dos senhores, o produto que os senhores vendem, que os senhores produzem e vendem - é diminuir ao máximo esse excesso de regulamentação, não ao ponto de perdermos totalmente as regras mínimas para se trabalhar, mas principalmente aquelas regras burocráticas, que só fazem atrapalhar, aquelas regras já ultrapassadas, que não têm mais a ver com essa nova política de liberdade com responsabilidade, com solvência. É por isso até que nós na SUSEP resistimos muito à assinatura dessas duas circulares. O Claudio era um dos que em alguns vôos para Brasília

argumentava veementemente, preocupado, e com toda razão: "e essas medidas, como é que ficariam?". Que "a SUSEP tinha que soltar parecer de orientação". A FENASEG chegou a mandar um parecer de orientação para mim de quatro páginas. Nós não soltamos o parecer de orientação. E a idéia é essa: nós só vamos soltar normas quando for estrita e absolutamente necessário. Porque a idéia é que o mercado tem que funcionar nesses princípios de tecnicidade e de responsabilidade. Não vai ser o superintendente da SUSEP que vai estar resolvendo ou tendo que resolver todas as minúcias técnicas ou minúcias operacionais ou minúcias contábeis que os senhores porventura tenham. A contabilidade existe já há alguns séculos; mudou muito pouco de lá para cá, desde a criação, e certamente ela tem a experiência mundial até de resolver problemas inerentes a uma liberdade de preços. Não somos nós que estamos inventando liberdade de preços em seguros. Eu acho que existem mercados aí onde a liberdade com a tecnicidade por trás e com a responsabilidade já existe. Então, certamente, a não ser que haja necessidade de se fazer uma alteração (por exemplo, no plano de contas) com vistas a padronizar um determinado procedimento que seja relevante e que, na idéia de darmos informações aos corretores, aos segurados e aos senhores seguradores, precisemos vir a padronizar, aí sim a Superintendência se dispõe a baixar alguma norma, alterando o plano de contas.

Realmente, nós vamos resistir muito à regulação; e isso é natural. O Peon costuma ressaltar muito a "síndrome do medo da liberdade". Isso é natural. Acontece na nossa vida quando a gente passa da juventude para a maioridade e tem que ir para a rua, tem que trabalhar, tem que fazer faculdade; todo mundo fica meio assim. Seria ótimo se pudesse levar a mamãe junto, não é? Os senhores sabem, não é a primeira vez que eu venho para a SUSEP; eu cheguei na SUSEP em 83. Então, no mercado segurador (e "mercado", eu digo, isso não é característica de segurador, não; isso é de corretor e também talvez até de grandes segurados) existe essa relação muito próxima, de mãos dadas com a SUSEP; para tudo o que faz precisa de um carimbo da SUSEP. Nós temos que mudar esse tipo de cultura. Até para não atrapalhar a atividade dos senhores. E nós acreditamos que devemos fazer isso, no tempo devido, sem os açodamentos, tentando evitar ao máximo os erros que aconteceram na Argentina, os erros que aconteceram no Chile. E tentando também trazer os méritos das reformas que foram lá feitas, no tempo devido, com a tranqüilidade devida, sem retardar e sem correr demais. E a determinação é, e continua sendo, pelo menos até agora, de assim proceder.

Os senhores me desculpem a minha característica; o meu poder de síntese anda um pouco analítico de uns tempos

para cá. Mas eu acho que convém a gente discutir e colocar, principalmente, essa visão mais política das questões para que se possa entender quando a gente vier responder aqui com aquela resposta que eu dei na primeira vez que nós discutimos o plano: "pode usar a variação do dólar para indexar seguro?". Quando eu respondo: "não sei". A resposta continua a mesma: não sei. Por que? Porque cabe aos senhores definirem qual é o indexador. Já que nós estamos dando liberdade de fator de atualização, os senhores é que têm que examinar junto aos seus atuários, junto ao departamento técnico e, principalmente, junto aos seus advogados, se podem ou não usar, se existe alguma lei impedindo ou não usar a variação do dólar para indexar seguro. Quer dizer, não vai ser o Estado novamente que vai ficar dizendo o que pode e o que não pode. Bem, agradeço aos senhores. Passemos às perguntas, então.

Dessas perguntas que constam desse documento, muitas delas, naturalmente, já foram esclarecidas pela Circular 23. A primeira é:

O Parágrafo 7º do Artigo 8º do Decreto 6459, com a redação dada pelo Artigo P do Decreto 605, estabelece que a SUSEP divulgará estudos por ela aprovados sobre taxas referenciais de prêmios calculadas por entidades científicas ou representativas do mercado de seguros, de modo a estabelecer bases atuariais adequadas às condições de risco conjuntamente existentes. Já o Parágrafo 8º estabelece que, para efeito de base de cálculo das provisões técnicas, a SUSEP poderá exigir que as taxas referenciais mencionadas no Parágrafo 7º sejam utilizadas. Pela leitura dos Parágrafos 7º e 8º, pode-se depreender que as taxas referenciais, se e quando exigidas pela SUSEP, servirão tão somente para base de cálculo das provisões técnicas.

Antes de entrar nas perguntas, eu queria dar a idéia geral do que é isso; como é que nós inventamos esse negócio de liberar tarifa, liberar preço. A nossa idéia era a seguinte: nós acreditamos que os senhores seguradores são responsáveis o suficiente para cobrar aquele preço mínimo que a capacidade da companhia dos senhores, em termos de custos e ouvido o seu atuário, com base na experiência de sinistralidade da carteira dos senhores, poderia vir a cobrar. Quer dizer, situações tipo: "O meu atuário, o meu departamento técnico recomendou que eu tenho que cobrar no mínimo 0,8 senão eu vou quebrar daqui a seis meses, doze meses". Então, imagina-se que eu vá trabalhar com 0,9, 0,85, algo por aí, ou às vezes até 0,75 por um período, para tentar conquistar uma fatia de mercado que eu tenho condições de bancar com recursos próprios por um período; não um *dumping*, mas quase um *dumping*, está certo? São práticas naturais de mercado. Por

exemplo, o supermercado quando faz promoção é exatamente isso. Então, nada impede que isso seja feito, desde que haja um respaldo econômico por trás. Então a visão primeira é essa: liberdade com responsabilidade. Nós acreditamos que os senhores seguradores, aqueles que não são estelionatários (porque eu acho que não existe nenhum no mercado segurador brasileiro) vão trabalhar dentro dessa linha. Quer dizer, vou tentar reduzir ao máximo meu custo administrativo, ao máximo meu custo de comercialização. Vou negociar com os corretores de seguros o preço da comissão que eu pago para eles. Por que? Porque eu preciso ter um preço para poder competir com o meu vizinho aqui. Então, essa é a grande tese.

Por outro lado, até por trabalharmos com risco (quer dizer, nós seguradores, os senhores seguradores talvez por trabalharem há muitos anos com risco tenham medo desse negócio de risco) vamos tratar de constituir as provisões ainda de uma forma conservadora. Depois eu explico porque essa palavra "ainda". Então, qual seria essa fórmula conservadora? As provisões técnicas, que numa situação de corte, ou seja, a companhia quebrou hoje... Por que é que existe provisão técnica? Exatamente para atender a devolução do prêmio *pro rata* e para atender os sinistros avisados ou não avisados ainda, mas ocorridos. Ou seja, numa situação de liquidação, os segurados estão garantidos, está certo? Esse é o pressuposto. Só que a gente não trabalha, naturalmente, com situação estática; a gente trabalha com uma situação dinâmica.

Então, num primeiro momento, aquelas tarifas que antes eram impostas pelo Estado (tarifa que significava não só a base de cálculo para provisão, mas significava preço, que só começou a de alguma forma a ser corrigida de uma forma meio torta, mas que na época a condição política só dava para isso através da 22, da fatídica 22) passam e continuam a servir de base de cálculo para as provisões técnicas. Então, como é que eu vou calcular a provisão técnica a partir de sexta-feira passada, quando começou a liberdade de preço? Quer dizer, do lado de preço, em princípio, a autoridade não está preocupada. Cobrem quanto os senhores acharem que devem cobrar, é lógico, dentro desse princípio de responsabilidade. Agora, do lado da provisão, vamos mais devagar um pouquinho. Então, vamos usar a tarifa gorda de incêndio, que é essa em que todo mundo dá mais de 60% de desconto, para calcular a provisão técnica. Até quando? Até o momento em que os senhores, com base na experiência individual de cada seguradora, com base na série histórica que certamente os senhores devem ter (eu falei "certamente" de uma forma debochativa mesmo, capciosa mesmo, porque poucos têm, mas que deveriam ter as séries históricas), com base na sua sinistralidade da sua carteira de incêndio, vão estabelecer uma nota técnica que vai ser assinada pelo

competente e preparado atuário da sua companhia. No futuro vai ser até (embora o Claudio não goste) auditada pelo auditor atuarial independente em termos de *performance*, de como (quer dizer, ela foi aprovada de um jeito) está a execução dessa nota técnica.

Os senhores vão chegar na porta da SUSEP, vão bater na porta da Dona Mônica e dizer: "Dona Mônica, está aqui; tenho uma nota técnica, minha sinistralidade é essa, portanto eu gostaria de reduzir a minha tarifa referencial, que passa a ser, então, tarifa individual daquela seguradora X". Então, os senhores vão certamente diminuir a provisão técnica num segundo momento, ou aumentar até. Vão ajustar a sua experiência à da sua seguradora. A partir daí, então, deve diminuir a provisão do incêndio e acho que dificilmente alguém vai aumentar. Se todo mundo dá desconto de 60% há mais de dois anos, já teriam quebrado. Depois a gente vai discutir a questão dos efeitos fiscais, de diminuir a provisão, ter que pagar imposto de renda, como é que vai fazer, etc.

Bem, qual seria o terceiro momento, que é o momento do sonho de todos nós e da SUSEP? De os senhores não terem que bater coisa nenhuma na porta do SUSEP. Ou seja, os senhores vão fazer as notas técnicas dos senhores, conscientes; o presidente da companhia vai ouvir e vai se preocupar com seu atuário, com seu departamento técnico e vai constituir a provisão com base nas normas atuariais geralmente aceitas, se é que existem. Eu sou economista, não sou atuário. Mas deve existir, assim como existe em contabilidade. Fazem isso, arquivam e deixam à disposição da Superintendência para o dia em que ela quiser ir olhar, está certo?. Quando é que a SUSEP vai olhar? Ou quando é que a SUSEP deverá se preocupar? Quando é que o Estado vai se preocupar? No dia em que nós verificarmos, através das informações que os senhores vão nos mandar através do FIP, quanto é que os senhores estão cobrando e quanto é que os senhores deveriam estar cobrando. Porque nós imaginamos que, com o mercado técnico, com a tecnicidade prevalecendo, com o índice de sinistralidade sério e correto prevalecendo para fixar o preço do lado de cá, os senhores vão cobrar muito perto daquilo que os senhores estão tomando por base para constituir suas provisões técnicas. E o que é isso? Isso é a essência do seguro. É o retorno às origens do seguro, à técnica do seguro.

Então, de duas uma: ou os senhores vão estar cobrando muito perto...Ótimo, meus parabéns! O diretor de fiscalização da SUSEP não vai querer nem conhecê-los (e o pessoal do DETEC). Se os senhores estiverem cobrando muito acima disso ou muito abaixo disso, alguma coisa de interessante está acontecendo na companhia dos senhores. Se estiverem muito acima, duas situações: ou a

sinistralidade dos senhores aumentou (e, até por uma questão técnica e conservadora, os senhores tomaram o cuidado de salgar um pouco o preço da carteira de seguro de automóveis dos senhores, porque os senhores não querem quebrar daqui a doze meses, e esqueceram talvez até de avisar o atuário para dar uma salgada na provisão técnica, ou não fizeram ainda a tempo) ou, então, os senhores estão sendo seletivos, falando: "vou fazer o que todo mundo faz", sem querer se queimar frente ao público. "Eu vou cobrar caro, porque eu quero desativar essa minha carteira. Vou sair de automóvel e vou mergulhar em saúde. Então, eu começo a cobrar automóvel caro, deixo meu vizinho pegar meus clientes aqui, os corretores fogem e eu vou tratar de vender saúde".

Se os senhores estiverem cobrando muito menos, também são duas situações: a sinistralidade baixou e os senhores tiveram condições de, em vez de cobrar 0,8, estar cobrando 0,6. Então, a SUSEP, através do DETEC ou da fiscalização, vai até visitá-los e recomendar ao atuário, porque seguradora, em princípio, não gosta de fazer provisão técnica. O ideal seria não fazer provisão técnica. Seria um sonho, pelo menos pelo lado econômico e financeiro. Eu como economista, não sei; se desse para não fazer provisão, seria ótimo, tirando o lado do imposto, mas seria ótimo. Então, certamente haverá o interesse de diminuir a provisão técnica, até para poder ter mais liberdade de ativos para gerir a companhia comercialmente. Então, vamos conversar com o atuário para fazermos uma revisão na nota técnica e baixarmos a base de cálculo da provisão. Ou está pedalando; ou está fazendo *dumping*, ou está com problema financeiro grave, está raspando o fundo do tacho, quer dizer, pegando o sinistro certo, o seguro a qualquer preço. Isso vai ser um termômetro muito forte.

Hoje a SUSEP já tem alguns termômetros, como, por exemplo, o atendimento ao público. Começou a ligar para a SUSEP, reclamando, tem algum problema; seja segurado, seja oficina, seja fornecedor de qualquer espécie. Nós vamos ter essa crítica através dos próprios FIPs, na medida em que os senhores vão informar o preço médio, já que o preço oscila. Então, nesse momento, inclusive, da situação de o sujeito estar raspando o fundo do tacho (quer dizer, cobrar mais; eu confesso aos senhores que a SUSEP não está muito preocupada em princípio - a seguradora vai entrar com mais recursos na companhia), só vamos nos preocupar se as provisões realmente estão sendo bem constituídas em função da sinistralidade, ou seja, se tem que aumentar a provisão porque a sinistralidade se agravou um pouco. Cobrar a menos, isso preocupa muito a Superintendência. Então, através dos FIPs, como os senhores vão informar o preço médio que estão cobrando de automóvel... Tem que ser médio, porque eu posso ter um cliente, que eu cobro

(aquele de quem eu falei) 0,70 e pouquinho, embora a tarifa recomendada pelo meu atuário seja 0,8. Eu vou cobrar 0,78, porque esse cara está comigo há cinco anos; eu quero agradá-lo. Ele é presidente de uma companhia e eu quero fazer o seguro de todos os seus funcionários. Agora, na média, eu deveria estar cobrando 0,8 ou um pouquinho mais. Então, isso vai ser um indicador. E esse indicador, junto com os estudos da margem de solvência (que já começaram a ser realizados ontem lá no IRB, sob a presidência do Dr. Peon, que vai ser uma solvência muito maior do que aquela margem de solvência prevista na Resolução de 1989 do Conselho, que trata só de prêmio retido *versus* PL e sinistro avisado/PL) vai ser muito mais do que isso, porque seguradora não quebra só por falta de pagamento de sinistro. A seguradora quebra por falta de comissão de corretagem, quebra por falta de comissão de oficina, de recolhimento de impostos, por problemas trabalhistas, de ações trabalhistas na Justiça, de salário. Então, o estudo da solvência vai ser muito maior do que aquela solvência que estava prevista.

Esses dados, estando expostos à sociedade brasileira, certamente a própria sociedade vai tratar de elencar. O exemplo que a gente costuma dar é aquele do cigarro que se compra em camelô (já vi que aqui em São Paulo também tem isso). Tem duas alternativas de se comprar cigarro, duas hipóteses de se comprar cigarro. Uma no barzinho e outra no camelô numa rua do centro de São Paulo. O do barzinho, presume-se, paga imposto; é um cigarro que tem um *turnover* quase que diário; é um cigarro fresco, de boa qualidade. O que se compra no camelô, duas hipóteses: ou é um cigarro roubado, que pode ter sido roubado há seis meses atrás, pode ter sido guardado num lugar com temperatura inadequada, pode estar até mofado, ou então pode ser falsificado, vindo do Paraguai. O que as pessoas precisam saber, antes até de a gente tentar proibir o camelô de vender? É ter acesso a essa informação. Se eu fumo aquele determinado cigarro, e estou disposto a fumar um cigarro falsificado ou um cigarro mofado, o problema é meu. Eu que pague mais barato e compre. O que vai acontecer com os ilustres seguradores? Eles vão expor a tarifa praticada, quer dizer, o preço do seguro, e vão expor a tarifa que o atuário recomendou que fosse o mínimo que cobrassem. E ninguém vai dizer nada. Um analista mediano certamente saberá decidir, assim como uma pessoa que compra um cigarro, se tiver essa informação: se eu comprar aqui, estou correndo o risco de me envenenar; se eu comprar ali, vou pagar mais caro, mas, em compensação, dificilmente vou me envenenar". É isso o que estamos fazendo com o mercado segurador. A base da questão tarifária é essa.

Naturalmente, há diversas críticas. O nosso amigo IRB vai sofrer muitas críticas: "ah, mas ele é monopolista; ele vai

acompanhar, não vai acompanhar, o indexador? Eu vou ter que ir previamente; numa questão de concorrência, se eu for lá previamente, ele não vai vazar para o meu concorrente?". Essas coisas certamente serão resolvidas no seu tempo. Desculpem-me, esqueci de dizer: o plano diretor tem essa característica; funciona como sistema PERT. Algumas soluções de alguns problemas vão induzir necessariamente a solução de outros. O Mercosul vai induzir necessariamente a solução do monopólio do IRB. A sistemática atual de retrocessão, de aceitação de resseguro, certamente vai ter que ser alterada ou melhorada ou adaptada a essa nova condição de liberdade tarifária. E não há outra saída. O IRB vai certamente ter que acompanhar. E já está sendo motivado para isso. E já há determinação da administração de assim fazer. Já há uma consciência dos irbiários também de aceitarem essa nova condição. Então, muitas coisas do plano, que a gente chama de variáveis exógenas, que estão fora do nosso controle SUSEP/IRB/CNSP/Ministério da Economia, que dependem, por exemplo, da regulamentação do 192, certamente serão induzidas também. Porque hoje está aí a liberdade tarifária. O preço está "comendo solto". Então, certamente, os nossos congressistas terão que ser sensibilizados por essa situação, para, num determinado momento, soltarem ou alterarem o 73 naquilo que couber alterar, para discutir a questão do IRB, para discutir a própria questão da SUSEP e por aí vai. Bem, então, agora, vamos tentar objetivamente. A primeira pergunta, alínea "a":

As seguradoras participarão do processo da escolha de entidades científicas ou representativas do mercado de seguros para fazer um estudo sobre taxas referenciais de prêmio?

Essa pergunta é muito mais ampla do que isso, quer dizer, os senhores já devem ter notado, pelo menos desde que nós assumimos a Superintendência, acredito que na época do Plínio (eu não estava a par do mercado) também fosse essa a política. A orientação que temos do ministro Marcílio, do Governo e do secretário Roberto Macedo, do Ministério da Economia, é de tomarmos medida sempre discutindo previamente com o mercado. O plano diretor foi prévia e amplamente discutido com o mercado segurador brasileiro. As normas que a SUSEP solta certamente são previamente discutidas, o que não significa dizer - talvez uma situação pretérita da história da Superintendência, quando as circulares chegavam prontas e acabadas na mão do superintendente, algumas vezes vindas do presidente do IRB, algumas vezes vindas do mercado - que o superintendente simplesmente tinha assinado. Não, o superintendente da SUSEP, apesar das limitações que tem, dos conhecimentos que tem na área de seguros (ele não é nenhum especialista em seguros), certamente vai

participar ativamente das discussões, como tem participado, como é a política. Para todas essas normas, essa resolução aqui (o Claudio sabe muito bem disso) houve reuniões prévias do Conselho Nacional de Seguros Privados; coisa inédita. Eu, pelo menos, fui secretário do Conselho Nacional de Seguros Privados muitos anos, na época do João Régis, e não me lembro de previamente discutirmos a pauta com a iniciativa privada e depois com o próprio Governo. Hoje, não; a gente chama os conselheiros efetivamente, faz uma discussão longa na Superintendência, com a iniciativa privada, depois com o governo, exatamente para tentar que a norma saia de acordo com os desejos da sociedade brasileira. E qual é o desejo da sociedade brasileira? É o governo, é a iniciativa privada; são os corretores, são os segurados em geral, tentando atender os interesses maiores. Certamente que a definição dessa entidade científica ou representativa do mercado de seguros contará com a participação não só dos senhores seguradores, como também dos corretores e daqueles que quiserem ajudar. O João Elísio, por diversas vezes, já sinalizou sutilmente para mim que ele gostaria muito... (o Claudio, talvez não tão sutilmente quanto o João Elísio, porque ele é mais incisivo). Mas certamente talvez até possamos contar com a colaboração da FENASEG, para, se tivermos dificuldades autárquicas, que são naturais para a Superintendência de Seguros Privados, fazermos um convênio através da FENASEG ou da FENACOR ou sei lá de quem, e contratarmos essa empresa.

Poderão as seguradoras acompanhar os serviços dessas entidades?

Essa resposta, desculpe-me, mas acho que ela seria até óbvia. Se o trabalho dessas entidades vai se basear nas informações dos senhores, na sinistralidade dos senhores, como funciona hoje na COPEAD, lá com o Paulinho e com o Waissenberg, não é isso? Tem uma meia dúzia de seguradoras que dá lá uma base de dados para eles, que, de alguma forma, elaboram uma tarifa. Então vai ser mais ou menos isso. Sem dúvida nenhuma que haverá uma participação bastante ativa dos senhores, acredito que através da entidade de classe que representa os seguradores.

O modelo atuarial a ser empregado por tais entidades será previamente discutido com o mercado?

É óbvio que sim. Nessa linha de que vamos trabalhar juntos, sem dúvida que será.

As taxas referenciais de prêmio serão puras ou conterão carregamento de despesas administrativas, despesas de comercialização e margem de retorno?

Não há resposta para essa pergunta ainda. Como os senhores sabem, nós explicitamos isso naquela reunião lá no Jóquei Clube, que fizemos com a FENASEG e com alguns seguradores. Acho que alguns aqui já estiveram presentes. O Pedro esteve, lá no Rio de Janeiro. Dentro do próprio governo existe alguma discussão quanto a isso. O Peon é pela taxa pura. O Rogério Marcondes, que, embora já tenha sido convidado pela Sul América, mas só assume lá dia 1º (quer dizer, está ainda um pouco na SUSEP, um pouco na Sul América), acha que é tarifa comercial. E isso vai passar pela discussão da solvência, dessa comissão de solvência. Na regra de hoje ela continua sendo a comercial; ela continua sendo a cheia (está certo?) para fins de cálculo de reserva. Agora, como o processo vai evoluindo, não sabemos se no futuro, por exemplo, haverá uma proposta dessa comissão de solvência de que provisão técnica deva ser calculada só em cima da pura, e que devemos constituir uma outra provisão comercial qualquer em cima daquela da questão da solvência, que não é característica só da empresa seguradora, a que eu me referi ainda agora, que é a questão de outros compromissos que a seguradora tem, além dos sinistros e de uma eventual devolução de prêmio *pro rata*. Mas hoje vale, como bem lembrou o Ivan, a comercial. As tarifas que eram solicitadas até esse minuto à SUSEP, como é que elas vinham? Elas vinham comercial. Mas nós não mudamos ainda. O critério de cálculo de provisão técnica é sempre sobre a comercial; ainda é sobre a comercial. E a SUSEP só aprova nota técnica considerando tarifa comercial. É aquilo que eu lhe disse. O item 2:

Entende-se pelo Artigo 8º do decreto, com a redação dada pelo Artigo 1º do 605, que, ao entregar à SUSEP as condições do seguro e as notas técnicas de prêmio, a seguradora pode comercializar o produto imediatamente. Já pelo Parágrafo 1º do mesmo artigo, a SUSEP poderá, a qualquer tempo, diante da análise que fizer, determinar operações, promover a suspensão do todo ou de parte das condições e das notas técnicas.

a) Diante dos investimentos feitos pela seguradora para o lançamento do produto e dos seguros realizados com o prazo em curso, o que fazer se for aplicado esse dispositivo?

Os lançamentos de produtos e as notas técnicas ainda são submetidos previamente à Superintendência. É natural que essa decisão de já fazer investimentos antes de ter a aprovação da SUSEP, enquanto convivemos com esse momento intermediário (que não é aquele ótimo a que eu me referi, de no futuro não ter que submeter nada à SUSEP) certamente eu acho que conviria, numa posição conservadora (até porque talvez fazer investimentos e depois ter uma negativa da SUSEP...) se aguardar a

autorização da SUSEP. Quanto a esta questão da autorização da SUSEP, um ponto importante: os senhores viram que nós baixamos uma circular, no caso da previdência privada, dando prazo para a SUSEP de em 60 dias se manifestar sobre planos submetidos à SUSEP ou então calar-se. Está certo? Isto estourou como uma bomba no departamento da Dra. Mônica. Os poucos atuários que lá tinham queriam matar a chefe de departamento e queriam enforcar o superintendente por razões históricas óbvias. A SUSEP nunca teve condições e competência suficiente para tentar examinar, num prazo de 60 dias, plano nenhum. Agora, por que é que a SUSEP não tinha condições? Por razões também que fogem ao controle, ou que fugiam ao controle da superintendência. Quando Dona Mônica veio reclamar comigo sobre o pessoal dela vir reclamar sobre essa posição, ela me falou: "Walter, nós temos 60 planos de previdência para serem aprovados, dos quais pelo menos 30 são absurdos, dos quais 80% desses 30 são feitos por um determinado atuário (que ela me deu o nome - e eu juro pela minha mãe em Belo Horizonte que eu não sei e nem quero saber o nome, para não ter que atacá-lo pessoalmente), que só manda nota técnica absurda para a Superintendência. Então, o que a SUSEP sempre fez, nesse período que levava um ano ou dois anos para aprovar um plano? Ela prestava consultoria gratuita (e era gratuita até quando nós instituímos a taxa de fiscalização), onde não havia uma preocupação, uma profissionalização, e até uma preocupação também do administrador da seguradora. Talvez porque os planos, quando eram desenhados, eram calculados mais pelo retorno financeiro do que pela tecnicidade, ou seja, "se eu vender 1.000 planos desse aí, quanto é que a gente ganha?". "E quanto é que isso aí dá se a gente ficar com um *turnover* disso aí por um mês; quanto é que a gente ganha no financeiro em cima disso?". Então, o que a SUSEP fazia? A SUSEP, que tinha inúmeros atuários (os senhores sabem muito bem disso, quer dizer, era uma dificuldade para ter atuário na SUSEP; até hoje ainda é uma dificuldade muito grande; é uma dificuldade para ter atuário no Brasil, onde os corretores se intitulam mico-leão dourado, mas na realidade quem é mico-leão dourado no Brasil são os atuários) então, prestava uma consultoria que não lhe cabia prestar, certo? A SUSEP era quem verificava se aquela nota técnica atendia às normas em vigor; se não tinha nenhum impedimento de ordem legal, se os cálculos já estavam feitos certos ou não. E aí ficava chamando o atuário toda hora na SUSEP para corrigir erros, de fórmula, de cálculo (e isso eu sei, quer dizer, na época da Solange, os senhores conhecem muito bem a Solange, eu me lembro, porque eu era diretor da SUSEP, e a Solange reclamava disso).

Então, o que tem que acabar é esse tipo de coisa. Antes de levar um produto para a SUSEP, estudem efetivamente

esse produto. Consultem o advogado, verifiquem na legislação se pode usar a variação cambial ou não. Verifiquem se as fórmulas estão tecnicamente bem calculadas. Exijam dos atuários dos senhores que eles estejam realmente preparados para desenhar uma nota técnica decente, quer dizer, tecnicamente aceitável, para se evitar esse tipo de situação que acontece na SUSEP. Então, a SUSEP atrasava não só por culpa dela, mas porque os produtos vinham mal desenhados. E mais: se o produto chega bem desenhado e a SUSEP não tiver, em 60 dias, condições de examinar, tem mais é que passar por decurso de prazo, mesmo. Porque aí é incompetência da Superintendência. O Decreto-Lei 73 não manda ela aprovar? Então ela tem que estar em condições de fazer esse estudo. Agora, cada um no seu papel. Então, o que foi que eu combinei com a Mônica? Chama esse determinado atuário, com os presidentes de todas as companhias com as quais ele trabalha e mostra para ele os erros crassos do trabalho que ele fez. E devolve. E aí eu costumo fazer uma brincadeira dizendo o seguinte: avisa que, na próxima vez, vai rasgar na frente dele. É lógico que a gente não vai fazer isso, porque seria uma falta de educação. Mas vale o sentido simbólico da colocação. Então, com isso, certamente a SUSEP vai se desafogar, e os poucos atuários do departamento técnico atuarial da SUSEP vão ter condições de vir aqui, por exemplo, discutir questões relevantes como essa. Ou então de ajudar na implantação de plano diretor e de outras técnicas novas de mercado, que talvez seja muito mais o papel do DETEC e da SUSEP, do que esse de ficar corrigindo erros dos outros.

A Circular SUSEP 17/92, que aprova as normas para seguro de vida em grupo, e a Circular 29/91, com alteração introduzida pela Circular SUSEP 9/92, não exigem o envio de condições e notas técnicas à SUSEP. Apenas estabelece que as condições gerais e as cláusulas adicionais devem se compatibilizar com as disposições da respectiva circular e que as disposições tarifárias devem ser aplicadas de imediato. Agora o Decreto 605 vem exigir que as sociedades enviem à SUSEP suas condições e notas técnicas.

a) Houve retrocesso por parte do governo no processo de liberalização?

Com a palavra, Dra. Mônica.

ra. Mônica

- Não. Toda a Circular de VG e a Circular de AP... (eu acho que aqui, a 29, a 9 e a 17, não é?). Na realidade são as três. É a AP inteira e a VG. Elas, até por já pressuporem planos padronizados, não teria sentido se submeterem à SUSEP. Então, aqueles planos que estiverem dentro daquele padrão em vigor, e de acordo com aquelas normas, simplesmente deverão ser feitos e elaborados dessa forma. As duas

circulares talvez tenham algumas coisas a serem adaptadas em função do decreto, mas nada relevante. Agora, planos novos, diferenciados desse, que não estejam exatamente de acordo com aquela norma, continuam liberados dessa forma, tendo que ser submetidos à SUSEP. Pelo contrário, é mais um avanço, e não um retrocesso.

A tendência do mercado é para seguros a primeiro risco absoluto ou relativo? As taxas referenciais acompanham essa tendência?

Dr. Graneiro - Por gentileza, Dr. Ivan.

Dr. Ivan - A tendência do mercado de só trabalhar em primeiro risco absoluto é uma tendência lamentável do mercado brasileiro. O primeiro risco absoluto é uma coisa absolutamente temerária. Eu acho que está havendo um abuso do uso de seguros a primeiro risco, tanto é que o mercado mundial está retrocedendo, não é? Quanto do prejuízo do mercado europeu se deve, entre outras coisas, mas em grande escala, ao uso abusivo do primeiro risco absoluto! O risco absoluto em apólices nominais e operacionais tem sido usado como uma forma de simplesmente reduzir prêmio e evitar usar a 22 e fazer um primeiro risco absoluto com limites de indenizações às vezes não muito bem definidos. O primeiro risco absoluto, (eu queria chamar a atenção a isso) acredito que é um abuso e que nós podemos ter o que aconteceu principalmente no mercado europeu: prejuízos muito grandes para o mercado. Perguntar se as taxas de referencial acompanham essa tendência... Essa pergunta não tem sentido. Porque você tem uma tabela referencial, quando se usa primeiro risco absoluto ou relativo, você tem aquelas taxas de agravamento. Isso é matemático. A pergunta não cabe.

Com o cancelamento da Circular 22, o mercado ficou sem diploma que permita a prática do desconto sobre os prêmios mínimos tarifários. Presume-se que o Decreto 605 permita esta prática, muito embora nada esteja expresso nesse sentido. Para operacionalizar a cobrança de prêmio, diferente do prêmio tarifário, este obrigatório para base de cálculo da reserva e resseguro, o único instrumento prático que pode ser implantado a curto prazo é o mecanismo do desconto, agora ampliado para todos os ramos de seguro. Esse entendimento precisa ser fixado pela SUSEP para que o mercado entre em operação com a liberdade tarifária imediatamente, haja visto as declarações do superintendente do Jornal do Comércio?

Dr. Graneiro - Embora a gente não tenha ainda fechado questão quanto a esse assunto, (inclusive acho que o Claudio estava, quando nós discutimos esse assunto) é bastante provável

que, durante pelo menos este ano, ou o próximo ano, a partir do 605, a gente conviva ainda com alguma prática de desconto, por várias razões: por razões operacionais e também por razões fiscais, não é?

- Apresentador** - Eu tenho a impressão de que essa Circular 23 mais ou menos começa a normatizar. Isso aqui foi feito antes da Circular 23. É, pelo que eu li na Circular 23 ontem (eu estava em viagem; não deu tempo para analisar mais profundamente; e, mesmo na companhia, eu não tive contato) me parece que esse tipo de relação já teria sido normalizada para efeito de reserva. O que talvez não tenha ficado um pouquinho claro, mas admite-se que seja, foi o problema do resseguro. Como é que fica a relação do recolhimento do resseguro? Então, ali não está na circular, porque a circular foi específica em termos de reserva; ela não contemplou nada de resseguro.
- Dr. Ivan** - O ressegurador tem uma posição incômoda, a de ser monopolista, mas ele compra risco; ele dá um preço para compra do risco. Isso não interfere em nada com o preço de venda na ponta. E o preço de venda na ponta, com desconto, com agravamento, com ágio, com acréscimo, com decréscimo, não faz nenhuma diferença. O ressegurador compra por um preço. Hoje ele compra automaticamente dentro das tabelas hoje chamadas referenciais. E compra o risco excedente das seguradoras, através de planos individuais, que devem ser apresentados e submetidos à aprovação, hoje, do IRB.
- Apresentador** - Bem, está franqueado a perguntas. Eu pediria que identificassem somente o nome quando quisessem e que utilizassem os microfones. Está todo mundo esclarecido, ou não? Eu acho que a circular resolveu tudo.
- Dr. Graneiro** - Pelo fato de tanto eu quanto o Peon, quanto o Ivan também, virmos discutindo quase que toda semana, duas ou três vezes por semana, esse plano diretor, nós já conhecemos 90% das perguntas. Então a gente já inclui logo. Quando eu falei daquela do dólar... Essa era uma pergunta que saiu em todas. Então, a gente já esclarece logo e esvazia realmente um pouco as perguntas. Mas, por gentileza, façam qualquer tipo de pergunta, sem constrangimentos.
- Participante** - Por tudo o que falou o Dr. Graneiro, nós entendemos... Eu estou muito preocupado com o problema operacional. Nessa última pergunta, a gente fala do desconto, de continuar a emitir as apólices como a gente emitia no tempo da 22. Como eu vou ter que fazer o resseguro pela tarifa, eu tenho que guardar esse dado. Então, para eu guardar esse dado, eu tenho que emitir a apólice com esse dado, senão eu não consigo fazer o resseguro. Então, pelo menos durante muito tempo, Dr. Graneiro, eu acho que

nós vamos ter que conviver com o desconto. A minha pergunta é: a SUSEP não se opõe a isso (ou se opõe?), que se continue a praticar o desconto, contabilizando da forma como a gente fazia no tempo da 22, direitinho?

Dr. Graneiro

- Olha, eu não quero te dar uma resposta definitiva, até porque está gravando, para não me comprometer, mas eu acho que não. Por enquanto, não. Porque aí tem um problema sério: nós temos alguns efeitos; isso é natural. Muitas questões operacionais que os senhores têm, certamente os senhores vão ter dificuldade de definir e certamente vão tentar ver se o Estado tem uma solução. Dificilmente teremos, até porque a SUSEP não opera seguros. A SUSEP fiscaliza, trata da solvência e ajuda a traçar a política. Agora, quanto à questão operacional mesmo ali do dia a dia, quer dizer, como é que vai contabilizar, se diminui a reserva, o efeito do imposto de renda, esse tipo de situação, não teremos certamente resposta para isso tudo. Agora, vocês têm algumas vantagens comparativas. Primeiro, vocês conhecem. Estão no dia a dia disso. Segundo, porque vocês têm na Federação aqueles grupos técnicos, comissões técnicas. Tem o da contabilidade, etc. Certamente acho que esse tipo de questionamento deveria ser precedido, se me permite a sugestão, de discussões no âmbito dessas comissões, da qual o senhor é o presidente (estou sabendo agora) e depois até, em última instância, (isso eu lhe peço veementemente) só leve para a SUSEP se estiver convencido de que, se o superintendente não baixar uma circular ou o conselho não baixar uma resolução, o mercado vai quebrar mesmo, de verdade (e tem que provar que vai quebrar). Leve para a SUSEP uma proposta. Senão eu acho até que a própria Federação (eu tenho insistido nisso com o João Elísio)... Vocês têm que tentar se auto-regular também, principalmente operacionalmente.

Participante

- A solução é a gente fazer as tarifas individuais, negociadas com a SUSEP e com o IRB. Aí resolve tudo. Mas isso leva um tempo. O meu problema é hoje. Nós estamos emitindo apólice. E estamos emitindo como sempre emitimos, com desconto. Não tem outro jeito.

Dr. Graneiro

- Nós temos o mesmo problema.

Apresentador

- Agora em vez de dar desconto, Circular 22 SUSEP, desconto comercial de acordo com o Decreto 605.

Dr. Graneiro

- O que eu me lembro é que na época da 22, e na época da indexação dos contratos de seguros, naquela época do João Régis, nós passamos de seis meses a um ano discutindo. É um dos grandes argumentos que o mercado apresentava para não indexar o seguro era que operacionalmente ia dar uma confusão; os computadores iam quebrar, não iam conseguir emitir apólice. Pois bem.

Implantou-se a indexação. Seis meses depois todo mundo virou pai do indexador. E todos os produtos operacionais foram solvidos no tempo devido, e acho que ninguém teve grandes problemas em decorrência. Eu já fui procurado pela Federação, em especial. E é natural que se tenha essa preocupação quanto a, se reduzirmos significativamente as provisões técnicas, haverá uma liberação muito grande de recursos que serão tributados lá no final. Há essa preocupação, natural, de se pagar muito imposto, quer dizer, para alguns seria ótimo, naturalmente, mas, para os seguradores, poderia até causar uma situação de compromissos financeiros de curto prazo meio fortes. Então, estamos sensíveis a isso. Agora, vamos enfrentando o problema aí no tempo devido, e eu lhe confesso que ainda não tenho uma posição fechada. A tendência é de se admitir a prática de desconto ainda, mas, se possível, por um prazo de até um ano, no máximo, porque até aí já girou, não é?

Apresentador - Eu acho que não só girou, como também o mercado começa a adquirir uma experiência maior. O grande problema nosso hoje é a falta de experiência. Eu não diria, por exemplo, que é um monopólio. Não é só a questão do monopólio. Se fosse questão só do monopólio, estaria resolvido. Eu digo que IRB tem por lei o monopólio, mas, na realidade, ele é centralizador das operações de seguro. Porque o monopólio não é puro; você pode ter co-seguro. Então, você tem uma série de relações, e na hora em que você mexe num dos vértices do sistema, é normal que os outros acabem tendo um correspondente efeito.

Dr. Graneiro - Que situação interessante! Antes da 22, não havia a questão operacional do desconto, embora todo mundo operasse com desconto. Mas aí veio a 22 e complicou tudo. Agora estamos acabando com a 22 de novo, e está recomplicando novamente.

Alberto Maciel, da Multiplic

Sobre o mesmo tema. Na verdade, nós não pretendemos que a autoridade, que o Estado diga o que fazer. Não é essa a questão. Mas que não nos questione quando tomarmos uma decisão. Voltemos à questão da Circular 22 ou dos termos referenciais. Nós tratávamos desconto no seguro de incêndio pela Circular 22 porque as tarifas eram normativas, obrigatórias. Elas já não são mais. São apenas referências. E têm a finalidade apenas de servir para referenciar ou para provisionamento de reservas. Ora, com essa abertura, nós vamos ter um prêmio de reservas; um prêmio de resseguro quando negociarmos condições diferenciadas com o IRB. E um prêmio comercial. As seguradoras, a curto prazo, certamente não têm condições de instrumentalizar situações que contemplem esses três registros. Vai trabalhar necessariamente com o mesmo dispositivo que usava antes, com os descontos. Mas isso

provoca distorções, porque, na medida em que eu informo um prêmio referencial como se fosse um prêmio tarifário, eu vou informar nos FIPs da SUSEP que a minha receita é a tarifa referencial. E já não é, pela própria definição do Estado. Vamos ter distorções. E não temos como sair disso.

- Dr. Graneiro** - O FIP será ajustado para que o senhor informe o desconto praticado também. Um menos o outro vai dar o comercial.
- Participante** - Sim, certamente, como nós faríamos. Vamos informar a SUSEP, mas para receita de prêmio era o prêmio tarifário. E hoje ela não vai ser mais. A nossa receita efetiva é o prêmio comercial. Vamos ter uma informação distorcida, para nós e para a SUSEP. Por conseqüência, e, portanto, uma avaliação que não corresponde à verdade.
- Dr. Graneiro** - É mais ou menos aquela situação: temos que partir do péssimo para o ótimo, passando pelo razoável. No futuro, quando todas as seguradoras tiverem aprovadas na SUSEP as suas tarifas individuais, esse problema se resolve, o senhor concorda?
- Participante** - Concordo. Eu só quero dizer, me permita, que, por falta de opção, o mercado vai usar a Circular 44, sabendo que a informação não é precisa; não está dentro do espírito da lei. Mas não há outra alternativa.
- Dr. Graneiro** - Eu acho que o mercado é criativo o suficiente. É provável que surja uma alternativa, sim, boa, e que diminua essa distorção a que o senhor se refere. Esperamos, não é?

José Paulo, da Banerj Seguros

O senhor, agora há pouco, acabou de dizer o seguinte: que a SUSEP somente acatará a taxa comercial. O IRB também disse que somente acata a comercial. Então, nós vamos continuar com o problema que existia anteriormente. Nós nunca vamos viver a realidade tarifária, que é observar a taxa pura mais as despesas administrativas e a margem de retorno. Nós não podemos continuar como vivíamos então, praticando a mentira, a mentira conhecida por parte do IRB, da SUSEP, dos diretores das companhias e dos técnicos, empregando, vamos dizer assim, o total esquecimento das bases atuariais. O que se praticava antigamente, e aliás até recentemente, era pura e simplesmente a procura do resultado não operacional. Então, por que não acatarmos de imediato uma medida em que nós consideraríamos a realidade? Qual é a realidade? A realidade é o seguinte: a taxa pura seria, em cada companhia, observar o prêmio tarifário anteriormente existente. Vamos supor uma taxa de 1%. Praticava-se um desconto em média de 55%. Então, nós teríamos uma taxa pura da companhia de 0,45. Por que não viver essa realidade e negociar com o IRB o

resseguro com relação a esse 0,45 e não 1? Nós vamos continuar mentindo para nós mesmos o tempo todo.

Dr. Ivan

- O IRB não disse que não vai negociar com taxa pura, mesmo porque não pode dizer isso porque preço de resseguro é uma coisa; preço de seguro é outra.

Dr. Graneiro

- Só um detalhe: o que vai diminuir muito esta situação hipócrita a que o senhor se refere, onde se esconde a tecnicidade, onde prevalece a questão financeira, onde se preocupa muito mais com o financeiro do que com o técnico, primeiro vai ser a liberdade e a concorrência, está certo? A própria concorrência certamente provocará um ajuste nos prêmios de seguros, especialmente nessa área de despesa administrativa e despesa de comercialização. Por que? Se eu tenho que concorrer com ele aqui do lado, eu vou tentar enxugar meus custos e vou negociar duro a comissão de corretagem para poder ganhar espaço aqui do lado dele. Está certo? Esse é o primeiro passo. O segundo passo a isso é o retorno à tecnicidade. Enquanto convivemos com o processo inflacionário... Uma coisa que eu costumo dizer é o seguinte: não é erro de segurador brasileiro ganhar no financeiro, porque no mundo inteiro se ganha no financeiro. Quem aplica reserva técnica na Inglaterra, ou aplica reserva técnica sei lá aonde, nos Estados Unidos, ganha também no resultado da aplicação. Agora, não preponderantemente nisso. Ele está preocupado, como o senhor bem disse, ele tem que ter o retorno do capital investido, a remuneração do capital que está investido. Então, nós vamos caminhar nesse sentido. O senhor imagine uma situação - vamos imaginar, por exemplo, que o IRB quebre o monopólio e compareçam novas resseguradoras. Certamente, quando forem discutir com o IRB, os senhores vão consultar as outras resseguradoras também em busca de condições e preços melhores, respeitado aquele patamar mínimo do técnico, que mesmo que venha uma resseguradora e ofereça uma tarifa muito melhor para aceitar o seu resseguro, pode ser que o senhor, tendo a informação (e isto é importantíssimo, quer dizer, a transparência, que é o segundo item importante), fale : "não, este cara aqui está me cobrando barato, mas na hora do sinistro duvido que ele me honre. Vou fazer com o IRB que, embora esteja cobrando um pouquinho mais caro, está numa situação mais conservadora". Então, nós vamos chegar nessa situação. Agora, para chegarmos lá, é aquilo que eu falei. O que será definido pela comissão de insolvência? Ninguém sabe. A comissão de insolvência vai considerar, para efeito de análise de margem de solvência, o prêmio puro ou o prêmio comercial? Vamos inventar uma provisão comercial para as seguradoras, para fazer face à comissão de corretagem e despesas administrativas? Vamos dividir isso? Não vamos? Não sei. Ninguém tem essa resposta.

Agora, que nós vamos caminhar para isso, o senhor não tenha dúvida de que vamos.

Participante

- Mas, veja bem, a forma de a gente não ficar, vamos dizer assim, patinando na subida por meses e anos seguidos à procura disto, seria, de imediato nós considerarmos o seguinte: a concorrência no mercado tem que ser livre. E para que ela seja livre, segundo o que está sendo proposto pelo plano diretor, a margem de comercialização não poderia ser objeto de resseguro de forma nenhuma, porque eu vou negociar com o corretor a comissão. A minha realidade tarifária, a minha taxa pura, eu conheço pela experiência que nós temos na companhia, assim como os outros colegas têm em cada uma das companhias. Então, veja bem, eu não posso pagar comissão sobre aquilo que eu não vou receber. Eu não vou pagar resseguro sobre aquilo que eu não recebo.

Dr. Graneiro

- Bem, o senhor ouviu a manifestação do Dr. Ivan. O próprio IRB ainda não disse, nem que vai ser com puro nem que vai ser com comercial. E, pela colocação do senhor, acho que fica uma sugestão, que está registrada e certamente será considerada. E essa preocupação que a Banerj tem, acho que todo o mercado, de certa forma, tem. E com uma grande vantagem: metade do capital do IRB pertence aos senhores; hoje a administração do IRB praticamente está sendo dividida com o mercado segurador. Pelo menos eu percebo isso no Peon. O Ivan está aqui para confirmar e acho que o Claudio também está para confirmar. Hoje os senhores seguradores têm acesso pelo menos à metade do todo que pertence aos senhores. Acho que este tipo de discussão certamente os seguradores vão levar e será considerado no tempo devido.

Participante

- E essa minha preocupação se prende ao seguinte: a concorrência se tornará predatória porque voltará a ser praticada, com toda certeza, a 22 camuflada.

Dr. Graneiro

- Aí a resposta é aquela resposta do João Régis. Acho que nem preciso repetir. Nós não vamos legislar em função da exceção, do submundo, da safadeza e da pouca vergonha. Nós temos que tratar dos que trabalham sério. E talvez os que trabalhem sério tenham condições de abafar os irresponsáveis.

Participante

- Daí essa idéia que está sendo colocada. Eu gostaria de complementar...

Dr. Graneiro

- E para isso existe Receita Federal, existe polícia, e espero que justiça. O país está dando uma demonstração grande, agora, recente, de que a justiça, por sua...

Dra. Mônica

- Eu gostaria de complementar até o que o Walter está dizendo. Nesse caso, no seu caso específico, seria o caso

de se submeter à SUSEP uma nota técnica em que você conseguisse demonstrar tecnicamente que o seu custo puro é 55% abaixo do referencial. Enfim, esse é o objetivo. Aliás, está escrito isto explicitamente no decreto. De forma alguma ele vai deixar de ser analisado, quanto a critério, quanto a avaliação, quanto a proposta, inclusive. Há uma discussão paralela quanto a critérios gerais de solvência e margem de solvência também. Agora, quanto a critério próprio de taxaço, já está aberto. A partir de ontem já poderia ter sido enviado. A grande 22, na realidade, não é o nosso objetivo. Até por isso que a gente durante todo o tempo ficou resistente, inclusive a editar circulares nesse sentido, que parecessem que é uma luz, que a luz é essa. Não é. Até a gente brincou que essa circular deveria ser transitória. Então, o objetivo claro, se você já tem condições, hoje, de atingir o final, eu acho que só teria simplesmente que submeter e aí sim, ser aprovada.

- Participante** - Muito obrigado.
- Participante** - Sobre o desconto, ainda. O plano de contas que está na SUSEP, hoje (deve terminar amanhã o prazo de audiência pública), já está contemplando esse desconto na parte com redutora de prêmio. Então, com isso viria a sanar o problema da receita. O prêmio retido já estaria líquido de desconto. Então eu acho que o mercado, operacionalmente, poderia trabalhar concedendo desconto, como redutora do próprio prêmio, como é hoje na indústria e no comércio. Só uma informação para saber que isso já está sendo contemplado, se for aprovado o plano de contas a partir de janeiro.
- Dr. Graneiro** - Ótimo! Obrigado.
- Apresentador** - Mais alguma pergunta sobre liberdade tarifária? O Dr. Graneiro tem um compromisso no Rio e depois tem que ir a Brasília. Antes que você até fale, eu já vou agradecer a sua presença, mais uma vez, o pronto atendimento, e continuamos à disposição da SUSEP e do próprio Sindicato, como todo o mercado de São Paulo.
- Dr. Graneiro** - Só tenho a agradecer, mais uma vez. Peço desculpas por ter que me retirar, mas a Mônica continua. Está autorizada a falar pela Superintendência, naturalmente. E para outros eventos que o sindicato porventura tenha interesse ou qualquer um dos senhores tenha interesse em conversar conosco, a SUSEP está de portas abertas. O nosso delegado aqui tem a orientação necessária. O que ele não puder responder, por gentileza, ele irá encaminhar naturalmente lá para a sede. E eu acho que, daqui para a frente, nessa desmistificação da autoridade, e também, nessa maior aproximação da autoridade com o mercado, eventos como este aqui devem se repetir. E temos orientação para comparecer a todos, em qualquer lugar,

qualquer dia, qualquer hora e quantas vezes os senhores quiserem. Interessa-nos muito, porque tem aqui muitas dúvidas. Agradeço a gentileza das perguntas. Nós mesmos, como eu disse no início, também estamos cheios de dúvidas. Certamente as coisas vão se esclarecer em função desses encontros que temos. Peço desculpas por não termos (é humano e é natural) respostas para todas as questões que os senhores apresentaram. Mas não tenham dúvidas em contar com a nossa boa vontade, de toda a equipe da Superintendência, dos diretores, dos gerentes de departamento e todo o pessoal técnico que estará à disposição sempre que for necessário. Se entenderem também que devemos trazer outros técnicos, para uma discussão talvez mais esmiuçada (sei lá) de nota técnica, então a Mônica virá aqui com a equipe dela, junto com os atuários dos senhores para fazer a reunião que os senhores quiserem, para discutir o assunto que os senhores quiserem. Qualquer assunto a Superintendência está disposta a vir conversar. Então, muito obrigado. Peço licença para sair. Eu e o Luiz Antônio temos que voltar para o Rio de Janeiro. Obrigado. Até logo.

Apresentador - Acho que podemos entrar no capítulo de "Reservas", de acordo com o questionário.

O Artigo 1º da Circular-SUSEP 13/92, confirmando a liberação efetuada pela Circular 27/86, estabelece que as seguradoras poderão fixar livremente o prêmio para os seguros do ramo automóvel, o que é confirmado pelo Decreto 605. No Artigo 2º da mesma Circular 13/92, a SUSEP determina que, enquanto não forem estabelecidas as taxas referenciais, deverão ser utilizados, como base de cálculo para constituição e cobertura das provisões técnicas, os prêmios calculados pela própria seguradora conforme o Artigo 1º.

(a) Diante de tal liberação, para o ramo automóvel, não está incoerente a tabela de prêmio para o seguro RCF, imposta pela Circular 12/92, muito embora prevaleça apenas para reserva diante da liberação feita pelo 605?

Dra. Mônica - Está, não é? A gente já até concordou que está. Mas, como também a informação que a gente tem, que o preço praticado é até bem maior do que os valores que contam ali, eu acho que a própria circular resolve. Por enquanto a gente ainda não está entendendo que deveria haver alguma medida em revogar a 12. Eu acho que a própria Circular 23 resolveria o problema, num primeiro instante. Mas a gente concorda que está em desacordo.

Entende-se pelo Decreto 605 que a forma das provisões técnicas deve observar o disposto na Resolução 14/88 do CNSP. Pelo Parágrafo 4º do Artigo 8º do decreto, obrigatoriamente o cálculo das provisões técnicas será feito

com base nos prêmios mínimos já aprovados pela SUSEP. No entanto, pelo Parágrafo 5º do mesmo artigo, a SUSEP poderá aprovar nota técnica proposta por seguradora para cálculo de suas reservas, a nível de ramo ou produto individualmente.

- (a) *Essas alternativas estão corretas?*
- (b) *Se corretas, nada muda?*

Dra. Mônica - Aqui acho que vai haver dois entendimentos. O primeiro entendimento da SUSEP como um todo é esse caminho intermediário que a gente está vivendo: conviver com a 14/88, até porque é a resolução que nós temos, de um modo geral. E o segundo passo, o Parágrafo 5º do decreto, que permite (e nós entendemos que permite) que sejam submetidas à SUSEP tanto taxas como metodologia. Esse é o entendimento que a gente tem. De maneira alguma deixarão de ser analisados trabalhos nesse sentido, que poderão servir de base até para uma mudança de critério geral ou para a aprovação de critérios individuais quando for o caso. Esse é o caminho futuro, mais uma vez. Então, na realidade eu acho que muda e pode mudar bastante.

Ao elaborar uma tarifa especial para o ramo ou produto, a seguradora poderá pleitear o cálculo da reserva pela taxa pura?

Apresentador - Eu acho que isso já foi até respondido.

Dra. Mônica - É, eu acho que sim. Inclusive eu acho que o que é importante levantar é talvez o que deve ser considerado e melhor definido como taxa pura e taxa comercial. O que é puro? Puro é exatamente o meu risco; é o meu prêmio estatístico com carregamento. E aí chego a um ligeiro prêmio puro, ou eu já vou considerar algumas despesas, já considero margem de retorno? Inclusive, essa definição deverá vir de quem definir a tarifa. Então, essa discussão está sendo grande na questão da margem de solvência, mas eu acho que todos também devem discutir até se definir melhor o que vem a ser esse puro, o que cada um vai entender como puro. Ou se a gente vai ter uma definição única.

Tendo determinada seguradora líder uma nota técnica aprovada pela SUSEP para cálculo de suas reservas e, em cedendo co-seguro a pedido do segurado, como deverão as co-seguradoras constituir suas provisões?

Dra. Mônica - Elas terão que acompanhar a líder. É uma questão de bom senso, de coerência.

Com a Resolução 18/92 do CNSP, a partir de 01.01.93, os contratos de seguros poderão ser indexados por qualquer

índice pactuado entre as partes, observando a equivalência atuarial dos compromissos futuros.

a) Como resolver o problema de cobrança na rede de compensação com índices múltiplos não utilizados pelo mercado financeiro?

Dra. Mônica - Esse eu acho que é um daqueles problemas que vão caber realmente às seguradoras e, se eu entendi que isso aqui se deve a um problema operacional entre bancos, carnês, segurados e seguradora, eu acho que realmente a criatividade vai ter que funcionar de alguma forma.

Apresentador - A minha opinião é de que isso aqui vai disseminar o seguro mensal, que seria a única forma de você ter um índice de correção e mensalmente cobrar a variação na moeda corrente, que é o cruzeiro, se não dolarizarem a economia, o que de repente já resolve tudo. A própria precipitação... Eu digo que até janeiro no Brasil é longo prazo; quinze dias no Brasil é longo prazo. A gente não sabe o que vai acontecer depois.

b) A cobertura de reservas efetuada por índices praticados no mercado financeiro, que não terão a amplitude dos índices solicitados pelos segurados, como conciliar esses fatores?

Dra. Mônica - Eu entendo da seguinte maneira. Já houve uma mudança na parte de aplicação de reserva. Certamente, eu acho que todas as seguradoras deverão medir a sua rentabilidade, deverão saber qual é o seu índice de rentabilidade. Certamente, deverão saber a que índice poderão operar diante disso e que volume de carteira poderão ter com esse índice. Eu acho que é uma questão também de bom senso. Se eu simplesmente pegar minha carteira inteira e jogar em um índice que eu certamente não vou conseguir obter no mercado, eu estou dizendo "estou colocando a faca no pescoço". Então, eu acho que esse *mix* de carteiras deverá ser um estudo de cada seguradora.

Caso haja novo congelamento ou hiperinflação, e os contratos estejam indexados a índices inflacionários e as aplicações a índices financeiros, como a SUSEP cumprirá o seu papel de evitar a insolvência das seguradoras?

Dra. Mônica - Agora é bola de cristal. Eu não acredito. Normalmente - e aí vai uma opinião pessoal - esses pacotes não tendem a prejudicar. É uma realidade. Eu quando estava no outro lado, no lado do mercado, observava que algumas medidas que a SUSEP mesmo baixava beneficiavam e muito o mercado, muito mais do que ao segurado. Daí a gente teve grandes problemas, então, na área de seguros

de vida. Até por que é que o vida individual caiu sensivelmente? A parte de previdência privada é bastante prejudicada exatamente porque esses pacotes normalmente não vêm beneficiar o consumidor de um modo geral. Deveriam.

Apresentador - Eu acho que o pacote acaba prejudicando a todo mundo. Você passa a ter uma realidade... Outro dia eu vi uma comparação - só a título de comentário - feita pelo Molina da ICATU; nos últimos quinze anos, a evolução de IGP, dólar e as BTN's da vida e OTNs. Se uma companhia tivesse operado em quinze anos de IGP, ela estaria quebrada. O dólar já mais ou menos atende. E os confiscos e os congelamentos colocam as correções a níveis irrisórios. Ou seja, um produto hoje vendido com correção normal por índices inflacionários oficiais acaba prejudicando o segurado. Daí a grande evasão dos seguros de vida e até saúde, que são planos de longo prazo, para o exterior. Eu até acho que essa circular, permitindo a dolarização, a livre pactuação, serviria muito bem somente para riscos pessoais, dentro do limite de cada companhia. Porque o que envolveria resseguros seriam planos de longo prazo, onde é possível até dolarizar pela própria cobrança mensal. Isso aqui em ramo elementar, onde eu acho que está a grande complicação.

Dra. Mônica - Concordo.

A liberdade de escolha dos índices será extensiva ao uso de moeda estrangeira em todos os ramos?

Apresentador - Agora, aqui vai depender do IRB. Eu queria só lembrar um pouquinho o seguinte: a norma é do Conselho Nacional de Seguros e na resolução, se me lembro bem, ficou um capítulo em que o IRB deverá divulgar os índices que serão aceitos no resseguro. Então, eu acho que essa pergunta, não é tanto à SUSEP, mas sim muito mais ao IRB, porque envolve a operação e não só um problema de reserva.

Dr. Ivan - Se a livre escolha de índices será extensiva ao uso de moeda estrangeira? Não. Pelo menos hoje, por uma condição legal. Há alguns parâmetros que você não pode usar como indexador. Moeda estrangeira, unidades fiscais e salário mínimo, por lei, não podem ser usados como indexadores. Há uma diferença, que é o que fala a resolução do Banco Central, entre fazer seguro em moeda estrangeira e indexar seguro em moeda estrangeira. Isso é totalmente diferente. O que o Banco Central permitiu foi você realizar seguro em moeda estrangeira. Você vai fazer um contrato de câmbio, como se faz hoje um seguro de transporte internacional. Você vai fazer um crédito de exportação; você faz o contrato de câmbio, compra-se a moeda estrangeira, etc. Nós estamos com uma circular do IRB encaminhada ontem para o Conselho Técnico,

normatizando a utilização de moeda estrangeira. Mas hoje a lei não permite que você faça um seguro indexado por moeda estrangeira. O que o Banco Central permitiu é que você faça um seguro em moeda estrangeira. Isso é diferente. Agora, uma sugestão: o indexador é livre; você não pode indexar a moeda estrangeira. Mas se o Sindicato de São Paulo criar um índice que acompanhe a evolução da moeda estrangeira, esse índice pode ser utilizado.

Dra. Mônica - Existem várias saídas.

Dr. Ivan - É o pulo do gato.

Dra. Mônica - Mas é a realidade.

Apresentador - Bem, então a pergunta final aqui desse capítulo.

Como será exercido o controle da solvência?

Dra. Mônica - A solvência como um todo está sendo estudada ou reestudada, vamos dizer assim, também quanto à resolução do Conselho que estabeleceu a margem de solvência. Mas nesse ponto aqui, a única coisa em que estaríamos pensando já a princípio seriam os dados, ou seja, a reformulação das FIPS ou talvez até a criação de um formulário técnico específico em que a gente se preocuparia mais não exatamente com o critério de solvência. Ainda não está definido se será mantido ou se será alterado, ou se serão criados novos indicadores. Enfim, ainda é uma discussão que começou ontem. A gente está pensando pelo menos em criar os critérios de informação que poderão servir de base para esse controle da solvência. Isso é a atual preocupação da SUSEP.

Apresentador - Cada vez que se fala em controle de solvência, eu fico preocupado. Não preocupado com a solvência, mas com a origem do controle. Principalmente sendo uma companhia menor, porque às vezes você pega o exemplo do maior e aquela interpretação que o brasileiro normalmente tem: quem é mais forte, a formiga ou o elefante? Todo mundo vai dizer que é o elefante. Mas o elefante somente é maior; ele não carrega outro elefante nas costas. E a formiga sim. Então, é a capacidade de cada um poder fazer. E quando começou essa discussão do plano diretor - eu até brinquei com o Peon na época - eu falei: "num sistema amarrado como o nosso, tarifário, com centralização do resseguro e da operação, - e todos os parâmetros que nós temos de controle até capitais mínimos, etc. - você estabelecer margem de solvência no mercado, que é 1% do Produto Interno Bruto, é estabelecer espaço aéreo para pipa; é limitar espaço aéreo de pipa, porque ele está amarrado no chão. Você falar que a pipa não pode voar mais que cinco mil metros, ela não vai passar de cem que é o tamanho do cordão". Então, esse é mais ou menos o Brasil. Às vezes o

meu medo - e daí eu acho que essa comissão vai evoluir (eu já participei de outra) - é no sentido de estabelecer o que for a regra. E não dar aquela do Cana Brava: "Passa a régua". Porque eu me lembro quando foi o estudo da primeira margem de solvência, a preocupação era a seguinte: o mercado hoje tem em média dois para um; então, vamos estabelecer isso como margem de solvência. Espera um pouquinho! Aí você acaba criando uma reserva de mercado. Você vai ter só o gigantismo no patrimônio, mas não vai permitir à seguradora que ela desenvolva dentro da sua operação e atinja o nível que ela queira. Nós temos que partir do princípio de que na operação nós temos que ganhar dinheiro e poder capitalizar a empresa e não, de repente, fazer a besteira e aumentar capital. Porque, de repente, o que acontece aqui? Vamos pegar mercado, baixamos as taxas, cometemos a besteira. Fez, vem o sócio rico, aumentou o capital, está com a solvência estabelecida. Não, a seguradora tem que crescer na sua operação independente de chamadas de capital. Então, isso é que às vezes me preocupa um pouquinho, no sentido de estudo de margem de solvência e a cópia de modelo, e pegando como exemplo seguradoras com maior margem de patrimônio. Hoje há seguradoras, pela estatística que eu vi só patrimônio/prêmio, que têm 0,8 do prêmio sobre o patrimônio.

- Dra. Mônica** - É por isso que eu acho que o objetivo maior da atual comissão não é exatamente se ligar na margem de solvência, que seria alguma coisa ligada ao ativo líquido, mas na solvência como um todo, talvez em indicadores que possam vir a sinalizar a solvência da empresa. Eu acho que é uma coisa um pouco mais ampla.
- Apresentador** - As perguntas estão franqueadas. Por favor.
- Participante** - Pela Circular 23, o automóvel estaria enquadrado no Parágrafo Único do Artigo 2º ?
- Dra. Mônica** - Ou seja, prêmio emitido, é isso o que você quer perguntar?
- Participante** - Não, estaria fazendo reserva pelo prêmio comercial, porque não haveria tarifa referencial, nem...
- Dra. Mônica** - Prêmio emitido.
- Participante** - Certo?
- Dra. Mônica** - Certo.
- Participante** - Dra. Mônica, eu hoje posso preparar uma nota técnica de um produto, arquivar na SUSEP e usar esse preço, correto? Isso foi dito na questão da liberdade tarifária. A pergunta é a seguinte: quando eu preparar essa nota

técnica, arquivar e começar a usar, qual o critério que eu vou usar para reserva?

Dra. Mônica

- Veja bem. Você está usando o Artigo 8º, 1º. Se ele não contemplar, dentro da sua nota, nenhum critério de reserva - e para reserva também está claro no artigo que deveria ser aprovado (você só pode usar o critério se aprovado; então isso acho que está bem claro, se não me engano, no Parágrafo 5º: "se aprovado...") - então para análise e arquivamento você pode usar o preço que você quiser. Então, ele dá um ponto aqui de liberação tarifária e, ainda assim, para análise. Caso a SUSEP encontre alguma irregularidade, certamente nem passaria mais pelo DETEC; passaria já pela fiscalização. Já é uma outra área até de atuação, que seria uma atuação irregular. Agora, quanto à constituição da reserva, eu acho que está claro que isso teria que ter aprovação, enquanto não prevalece a circular.

Participante

- Mas se eu estou criando um produto que, neste momento, não tem nenhuma referência, se eu tenho um produto diferente qualquer e ele não tem referência, como eu faço a reserva? Com base na minha nota técnica? E aí eu vou esperar a sua aprovação por quanto tempo?

Dra. Mônica

- Hoje já existe isso. Os pacotes, todos eles estão nessa classificação. A SUSEP não tem demorado, até porque ela também tem um prazo. O Walter aqui não se referiu a esse prazo. Ele é curto e ainda assim eu acho que ele vai até ser reduzido em função do que a gente já comentou, de que vai acabar a assessoria. Eu canso de assinar despacho no sentido: "muda e por d; troca incluso por excluso"...Coisas absurdamente infantis. E a gente vai agora passar a dizer: "troca, muda", até para que a gente tenha mais tempo de analisar e com mais rapidez as coisas mais sérias, que é o que você está tocando aí.

Participante

- O que nós temos hoje, na realidade, é que houve uma modificação na legislação que trata das aprovações de produto. É por isso que eu estou questionando. Até então, até antes da entrada em vigor do Decreto 605, eu entrava com uma nota técnica na SUSEP; se não houvesse questionamento ou resposta dentro de 60 dias o produto estava aprovado, e as reservas iam ser feitas de acordo com aquele prêmio que eu havia demonstrado, está certo? Neste momento, a minha dúvida persiste no seguinte: aquele decurso de prazo não existe mais?

Dra. Mônica

- Não; prevalece. As normas não foram revogadas. Veja bem...

Participante

- Quer dizer então que se eu apresentar um produto e a SUSEP não se manifestar em 60 dias...

- Dra. Mônica** - Nós não cancelamos essa circular. Prevalece.
- Participante** - Tudo bem. Então se eu apresentar uma nota técnica e em 60 dias a SUSEP não se manifestar, eu posso inclusive fazer reservas por ela?
- Dra. Mônica** - Com certeza.
- Participante** - Obrigado.
- Participante** - Você afirmou, na primeira parte, que não seria aprovado o prêmio puro para cobertura de reservas.
- Dra. Mônica** - Não, eu não afirmei isso. Aliás eu acho que o Walter nesse momento, até porque está se estudando a solvência (até depois o Ivo também complementou aqui que também não disse que não estaria discutindo a questão do prêmio puro)... Mas eu acho que esse não é o problema, não é? Pelo menos que ele levantou, não.
- Participante** - O que a gente está levantando é exatamente esse. Quer dizer, eu mando uma nota técnica com uma tarifa. Eu posso constituir a minha reserva por essa nota técnica? Se a nota técnica que ele mandar for de prêmio puro, então ele vai constituir reserva sobre prêmio puro.
- Dra. Mônica** - Olha só. A gente está discutindo em cima de muito se aqui, não é?
- Dr. Ivan** - A circular acho que responde essa pergunta. Você pode constituir a reserva sobre prêmio puro se você conseguir fazer com que seu prêmio puro seja maior que o comercial, mas isso é difícil.
- Participante** - Mas é isso que eu estou afirmando. Mas é exatamente isso que eu quero observar: que a observação da pergunta anterior me leva a concluir que eu posso constituir reserva por prêmio puro. Quanto à Circular 23, ela diz o contrário: que tem que ser o comercial, porque esse sempre é maior do que qualquer outro.
- Dra. Mônica** - Veja bem. Eu acho que aqui fica claro que não invalida...A circular, aliás, não é um instrumento superior ao decreto. Então não invalida que você submeta à Superintendência de Seguros Privados uma nota técnica para cálculo de reserva, aonde, se você achar, como eu já falei, que seja prêmio puro ou comercial (aliás, qual é a definição de puro?), ele não venha a ser analisado. Enquanto não for aprovado - que foi a resposta que eu dei a ele (eu não estou achando aonde é que está o contraditório) vai valer o que está escrito na circular.

- Participante** - Aproveitando ainda, a SUSEP está pensando em alguma solução para o problema de índices, quanto ao problema de congelamento ou o problema de hiper?
- Dra. Mônica** - Não.
- Participante** - Não?
- Dra. Mônica** - Não. Até naquela liberação...
- Participante** - Não se tem discutido internamente na SUSEP algum índice referencial para ser usado pelo mercado? O uso será livre a partir de janeiro?
- Dra. Mônica** - Bem, como já disse o Superintendente, desde que sejam índices legais, não é? Nós não vamos, *a priori*, dizer nem divulgar quais seriam aqueles índices legais. Eu acho que cada um deveria procurar saber, e se forem apresentados índices e tenhamos dúvida da legalidade deles, certamente vai se fazer uma consulta ao Jurídico. E aí sim; aí vamos discutir. Mas não há nenhum estudo interno quando à definição de índices. Realmente, não há.
- Participante** - Muito obrigado.
- Participante** - Dra., voltando ao assunto... Desculpe-me, mas como para mim não está claro, acho que para algumas pessoas não está claro. Utilizando a Circular 23, algumas companhias têm aprovado na SUSEP notas técnicas de seguros compreensivos onde, em cima daquelas taxas aprovadas pela SUSEP, é colocada a comissão do corretor. Então, é colocada apenas a comissão do corretor. Eu entendo que essas notas técnicas já seriam, para essas modalidades, uma tarifa individual da seguradora, perfeito? O que eu quero saber é - pelo menos no meu entendimento acho que está havendo alguma dúvida - o seguinte: a minha reserva pode ser feita sobre essa taxa que a SUSEP aprovou nessa nota técnica, que alguns então chamariam isso de prêmio puro, ou seja, um prêmio sem a comissão do corretor?
- Dra. Mônica** - Não. Até porque o prêmio aprovado na SUSEP é comercial. Em todos os pacotes, certamente.
- Participante** - Não! Não! Temos várias notas técnicas aprovadas pela SUSEP sem a comissão do corretor. Seria um prêmio comercial, se nós quiséssemos dizer, que tem ali o carregamento de despesas administrativas, tem o carregamento do lucro que a empresa quer tomar e etc., mas sem a comissão do corretor. Para mim, isso é uma tarifa e isso é o que nós chamaríamos de uma "taxa pura" ou de um "prêmio puro" sem a comissão do corretor.

- Dra. Mônica** - Começamos já a discussão do que vem a ser prêmio puro e prêmio comercial.
- Participante** - Veja só. O Parágrafo 1º do Artigo 2º diz assim: "não existindo tarifa individual" - e nesse caso, isso é uma tarifa individual - "a provisão far-se-á pelo prêmio comercial emitido". Agora, para mim isso é uma tarifa individual já.
- Dra. Mônica** - Se ela foi aprovada assim, e certamente se está lá, deve ter o seu critério de constituição de reserva. Eu acho que vale o que está aprovado. Aliás, é o que está dito aqui logo de cara: "os prêmios mínimos já aprovados pela Superintendência passam a ser considerados taxas referenciais de prêmios".
- Dr. Leôncio** - E só respondendo aí à questão também da comissão do corretor nesses pacotes que foram aprovados, há um contra-senso quanto à lei. A lei diz que deve ser paga a comissão de corretagem, mesmo que não haja corretor de seguro. Deve ser recolhida à FUNENSEG para ensino, para cultura. Então, em resumo, hoje o que existe aprovado está ilegal; está errado. Agora, com essa Circular 23, eu creio que acerte. E a comissão do corretor, acredito até que está na taxa de administração da seguradora. Estaria um contra-senso não estar.
- Participante** - Veja só. Nenhum seguro é feito sem pagamento de comissão. Mas há corretores que podem trabalhar com comissão de 5% e outros que acham que a comissão tem que ser 50 ou 70% para seguradores, independente se o cliente quer pagar aquele prêmio a maior. Agora, a seguradora deveria ou precisaria constituir reserva, como já foi dito aqui, sobre um prêmio que não é dela, ou seja, sobre essa comissão. Para um corretor é 5; tudo bem. Mas sobre esse prêmio de 70...
- Dr. Leôncio** - Mas a constituição de reserva está em cima do que a seguradora acha que pode pagar naquele produto; não está dizendo quanto deve ser pago.
- Participante** - Mas, veja, não do corretor. Tira o corretor fora. Eu acho que o que está havendo com essa liberdade desses produtos é uma facilidade para o mercado. Eu acho importante o seguinte: o corretor também vai colocar para a atividade dele o prêmio de carregamento dele. Se o corretor A acha que pode trabalhar por menos, trabalha. Mas não é justo. Eu entendo assim pela circular, mas eu queria uma definição de que não precisaríamos, no caso, constituir reserva sobre esse carregamento do corretor e não da seguradora.
- Dr. Leôncio** - É, mas o carregamento do produto ou da tarifa quem diz é a seguradora e não o corretor. Então, tem que constituir

reserva sobre esse pagamento de comissão que ela julga correto.

Dra. Mônica

- Essa discussão, no que se trata de ramos elementares, vai ser bem interessante. Até porque ela não está fechada e passa novamente pela margem de solvência. Se a gente se reportar à VG e à AP, fica claro até que nós já estamos ali num avanço até muito maior discutido pelo mercado e aceito, em que já está explicitado, inclusive, o que seria prêmio puro, porque se considera referência as tábuas, que seriam umas estatísticas conhecidas. Está lá definido o que são despesas de aquisição, enfim, os carregamentos administrativos. E está lá claro que deve ser explicitada a comissão de corretagem. Foi uma coisa discutida pelo mercado inteiro e aceita em VG e AP. E nós temos uma briga enorme nos outros ramos, até, me parece, muito mais pelo mau dimensionamento do próprio risco. Agora, eu acredito que aqui a circular, por enquanto, está bem clara. Eu não teria condição de dizer de que forma todos os prêmios estão sendo aprovados, mas eu vou verificar bem em alguns planos que tem lá, e principalmente a Circular 4/87, que regula os multiriscos.

Participante

- Obrigado.

Apresentador

- Eu vou só dar um palpite, porque eu acho que aí você tem que entender a intenção do legislador. Veja bem, quando você citou o exemplo de vida; vida é um ramo puro, vamos assim dizer, porque você já parte de tábuas de mortalidade. Você já tem um arcabouço de taxaação conhecido. No ramo elementar, a grande realidade é (eu até cito esse exemplo): o relógio sempre ficou com o IRB, e nós perguntávamos que horas eram. Agora o relógio começa a vir para o nosso lado, e nós temos que começar a ver as horas. Então falta uma experiência. E é normal que talvez o legislador (o que eu até entendo) tencione com essa circular dar uma liberdade tarifária, mas ao mesmo tempo você deve ter uma reserva que possa suprir qualquer problema de solvência na empresa, num primeiro momento. Então, dá-se a liberdade, mas se amarra de algum jeito para não haver até uma concorrência predatória ou afã de busca de produção a qualquer custo, para que a companhia constitua uma reserva maior para que não ocorram perdas futuras para o próprio segurador. Então, eu entendi a intenção do legislador. Para mim a circular está clara. A reserva, na minha opinião, será feita sempre pelo prêmio comercial. Então eu entendo o prêmio final de venda. E talvez alguém da parte de contabilidade possa me ajudar, porque no próprio cálculo da fórmula deve haver um diferimento de comissão, se não me engano.

Dra. Mônica

- Aliás, o contábil tem que ser pelo prêmio emitido. Acho que não há o que discutir. Ninguém tem nem o que discutir quanto a diferimento de prêmio. Acho que o grande

problema se dá lá na cobertura, porque aí vamos definir o que seria risco, se existem propostas em que se use a sinistralidade, se use emitido com algum coeficiente de sinistralidade. São estudos que passariam por resolução do Conselho ou até por critérios próprios de algumas seguradoras. É muito mais contábil do que propriamente técnico.

- Apresentador** - Pelo que eu entendi, uma dúvida foi esclarecida. A partir da circular, acho que muita gente entendeu que, entrando já na SUSEP com uma taxa, com um pedido de tarifação, já poderia operar livremente. E parece que está claro que aquela circular dos 60 dias ainda prevalece. As companhias precisam sujeitar ainda à SUSEP a aprovação para que possam operar determinado plano especial ou não tarifado.
- Dra. Mônica** - Para fins de reserva, se ele não tiver uma tarifa individual aprovada ou referencial, certamente ele não tem uma base para constituição da reserva.
- Apresentador** - Isso é para fins de reserva. Agora, se quiser começar já com outro plano, ele é imediato.
- Dra. Mônica** - Com certeza absoluta! Imediato!
- Apresentador** - Mais alguma pergunta? Bem, vamos continuar. Com a palavra, Dr. Ivan.
- Dr. Ivan** - O monopólio do resseguro é uma coisa criada por lei. O monopólio é estudado na teoria econômica no capítulo da "concorrência imperfeita". Até Stuart tem uma classificação onde se enquadraria. De acordo com a atomicidade, no Brasil você tem o monopólio contrariado e o oligopólio viscoso. E o grande desafio é que enquanto você não modifica a lei - e a lei deve ser modificada de acordo com o interesse da sociedade, do consumidor (isso depende do Congresso Nacional)- nós temos que conviver com a situação de fato, e tentar que essa situação de fato não prejudique a abertura de mercado, não prejudique nem incentive um retrocesso dentro desse sistema de economia de mercado, tarifação livre, etc. E não há dúvida que vai se passar por um processo de adaptação. E você tem a figura monopolista. Você vai negociar na ponta, você vai resolver seu problema de reserva, resolver seu problema de preço e você vai ter que negociar a colocação do excedente da sua capacidade. E só tem uma porta para você negociar isso. Então, nós vamos tentar nos esforçar para conviver com isso. Já existe uma experiência, um laboratório - já foi feito com os multiriscos, com os nominais, com os operacionais - de negociações de planos individuais de resseguro. O preço do resseguro em lugar nenhum do mundo está vinculado ao preço do seguro. Nós tivemos alguma vinculação em função de tarifa; a tarifa era a mesma

para o seguro e para o resseguro. Essa vinculação existe no COTA. Mesmo assim, com as diferenciais de comissões, você acabava tendo preços diferentes. É necessário alertar que o plano diferenciado passa a ter um tratamento em função do resultado individual da seguradora, sendo importante, então, a atuação da seguradora no seu *underwrite* e na sua seleção de risco. Então, você tem o *day after*: você chega hoje com um plano, OK, está bonito, aprova ele. Você tem um resultado ruim. Então, no ano que vem, o seu resseguro custa mais caro, certamente. E pode criar, então, um problema de concorrência, um problema seu de mercado.

Uma coisa que também eu quero chamar a atenção é o fato de que, o mercado brasileiro, por esse sistema centralizado, funciona como hoje? O mercado oferece capacidade ao ressegurador, o ressegurador oferece capacidade ao mercado. Oferece-se capacidade de duas formas: com o aporte de capital que foi feito no ressegurador e com o preço que você paga na retrocessão. Com isso, nós conseguimos uma automaticidade de resseguro que dá um dinamismo grande ao mercado brasileiro. O grande desafio do mercado é como sair desse sistema de monopólio sem perder a capacidade do mercado segurador brasileiro. Talvez nem todos saibam, o contrato de próprios que o Brasil tem hoje é o maior do mundo. Então, o grande desafio é esse. Muitas vezes me perguntam: "e a retrocessão?" A retrocessão está lá, está definida em lei. Mas eu não quero a retrocessão. Você trocaria a retrocessão pelo seu resseguro automático?

Tudo isso tem que ser revisto, e nós temos que discutir a forma com que a gente vai chegar ao modelo ideal. E obrigatoriamente isso passa pelo desejo da sociedade, passa por modificações legislativas, passa pelo Congresso Nacional. Então, eu queria fazer essa introdução. E aí vamos às perguntas.

Como será feito o resseguro, uma vez que as tarifas serão livres e o co-seguro não? Haverá negociação caso a caso, ou seja, planos específicos e taxas de resseguro com o IRB? Se positivo, as tarifas especiais já aprovadas poderão ser revistas com base nesse novo plano?

Haverá negociação caso a caso sim, como já existe hoje. Caso a caso ou por grupos de caso. Um grupo de seguradoras se reuniu (parece que 22, se não estou errado no número) e propôs ao IRB uma tarifa para aquele grupo específico. Cada seguradora, cada grupo de seguradoras, pode se associar, ou individualmente, poderão apresentar planos específicos de resseguros, negociar o preço do seu resseguro, a venda do seu risco ao ressegurador. E tarifas especiais poderão ser revistas sim, mas isso não é um fato novo. As circulares, o decreto, a liberdade tarifária, o plano

diretor não mudaram isso. Os planos especiais são negociados e podem ser revistos periodicamente em função do resultado. Quando você aprova, inclusive, um plano individual, é acordado que as taxas serão revistas em função do resultado, etc.

Até que se estabeleçam taxas referenciais, o IRB aceitará participar com base no prêmio calculado pelas seguradoras no ramo automóvel?

Sim, como tem feito. O ramo automóvel é o grande laboratório da liberdade total. Há algum tempo já se opera com liberdade total em automóveis. Você vende pelo preço que quer, faz a reserva por aquele preço; você faz o resseguro por aquele preço. A qualquer momento, pode o órgão fiscalizador ou o órgão ressegurador intervir. Nos casos hoje de algumas empresas, principalmente empresas novas, com limites pequenos, que têm um alto volume de resseguro, o Instituto acompanha caso a caso, acompanha diariamente o resultado delas. Se uma companhia vier a praticar taxas aviltadas no mercado, transferindo uma grande parte disso para o ressegurador, o ressegurador tem que intervir e dizer: "eu não aceito a taxa que você está passando para o resseguro". Porque o ressegurador administra hoje capitais privados de todo o mercado e capitais públicos. Então, ele é obrigado a zelar por isso.

Qual será o resseguro obrigatório do DEPEM?

Foi encaminhado na terça-feira para o Conselho Técnico do IRB o plano de resseguros. Então, qual será a forma, como será feito o resseguro o Conselho Técnico está discutindo, e eu acredito que em mais duas semanas estejam no mercado as normas de resseguro do DEPEM. Embora elas não tenham sido definidas, várias seguradoras já estão operando.

Na hipótese de taxas diferenciadas, como fica a retrocessão?

Exatamente como agora. As taxas em vários ramos já são diferenciadas, como em automóvel, como os casos de multiriscos. E a retrocessão hoje faz parte do sistema. Você, quando discutir o modelo ressegurador, vai discutir, inclusive, a retrocessão. A retrocessão já foi muito importante no sentido de dar capacidade ao mercado. Hoje a retrocessão não chega a 5% do volume de prêmios. Ela não é importante. A modificação do sistema, hoje de retrocessão obrigatória, que está na lei, passa pela discussão do modelo de resseguro. É importante, então, que, havendo um órgão único administrando o problema do resseguro e da retrocessão, que ele seja cauteloso na sua aceitação. O Instituto quando analisa a aceitação de um

plano individual, ele não está analisando o resultado do IRB. Ele está analisando o resultado do mercado. Ele está administrando um capital misto do governo, que é da sociedade, e o capital privado, que é das seguradoras. Então, ele tem que administrar a aceitação muito bem, para evitar transferir resultados ruins para o mercado na retrocessão. Mas a retrocessão faz parte de um sistema; ela não pode ser vista isoladamente.

O IRB vai determinar limites de aceitação automática diferenciados por cia. para cada ramo de produto, levando em conta a experiência de cada uma delas ou utilizará outro parâmetro?

Sim, ele vai determinar a aceitação automática para cada companhia em função da sua experiência. A experiência aqui não é só a experiência sinistro/prêmio. Eles pretendem levar em consideração também o nível técnico da companhia, o ramo em que ela está operando, a capacidade de ela fazer inspeções, etc. Então, hoje isso já existe, um limite de aceitação automática. O limite de aceitação automática não é um limitador. Aceitação automática é uma liberdade que você dá à companhia de fazer a sua aceitação, e o resseguro é automático. Isso não é um limitador. Ela poderá operar fornecendo planos, pedidos complementares de resseguro. Isso é um problema também, porque você, na medida em que analisa, sendo um ressegurador único, analisar e dar taxas, condições e limites diferentes ao mercado, administrar esse processo de uma forma justa, isso também é um desafio.

Poderá ser feito resseguro de um co-seguro aceito de tarifa específica aprovada pela SUSEP para a líder, sendo diferente da congênere aceitante?

Se você tem uma tarifa aprovada pela SUSEP, em princípio, sim. Eu gostaria de responder isso analisando caso a caso. Mas em princípio, se você tem uma tarifa aprovada pela SUSEP, se você estiver falando de tarifas já aprovadas pela SUSEP antes da 605, a resposta é sim. Tarifas posteriores não implicam, obrigatoriamente, uma discussão de um plano de resseguro.

As companhias podem estipular taxas sem franquia? O IRB vai acompanhar?

Não sei em que ramo você está falando isso, porque o IRB hoje aceita resseguro de ramos sem franquia. Acho que a discussão está, então, invertida. Até se falava muito que se queria a franquia de incêndio, a necessidade de franquia-incêndio, e aqui está se invertendo. Hoje, é aceitação sem a franquia. Eu creio que a pergunta se dirigiu especificamente ao problema do automóvel, alguma coisa

assim. Mas sim, o IRB analisa qualquer plano de resseguro, com ou sem franquia.

Apresentador - Bem, está aberto para perguntas.

Manoel Póvoas, da Vera Cruz Seguradora

Quando entrei na companhia de seguros Vera Cruz Seguradora, dei-me conta de uma situação na verdade inadmissível. É óbvio que, por virtude da posição relativa da seguradora perante o IRB, a seguradora dá ao IRB uns lucros fantásticos, quase inadmissíveis, qualquer coisa que não se pode admitir, porque ela não tem possibilidade de discutir. Tinha talvez possibilidade de ter estabelecido um plano diferenciado, mas que, não sei porque (ou se seria possível) pelo menos até este momento, não foi feito. Na parte de retrocessões, ela também está na mesma posição de, obrigatoriamente, ter que aceitar retrocessões. E isso são mais uns tantos milhões de dólares. Falo em milhões de dólares de prejuízo que ela é obrigada a aceitar. Neste momento, penso que entre o saldo do resseguro e o saldo de retrocessão, a Vera Cruz deve ter talvez qualquer coisa de negativa - portanto prejuízo dela - de talvez mais de dez milhões de dólares. Isso até esta altura do ano.

Dr. Ivan - Esses dez milhões somando o que é pago de resseguro?

Dr. Póvoas - Exatamente, em saldo. Ora, essa situação é inadmissível agora. E daqui para adiante, ainda mais inadmissível, quando a liberdade tarifária, quer a gente queira, quer não, vai determinar uma coisa que acontece em todos aqueles mercados onde se dá a liberdade tarifária, que é a luta sempre de domínio do mercado por aquelas entidades, não apenas em seguros. Ainda há pouco tempo, nós vimos o que aconteceu nas linhas aéreas por aquelas companhias que têm mais poder. Há pouco esses problemas foram aqui postos, talvez não dentro daquela linha que certamente tem que preocupar um mercado como o mercado brasileiro. O mercado brasileiro é um mercado belíssimo. As potencialidades são enormes. É um mercado, certamente, onde o mundo tem os olhos até para, digamos assim, como um último reduto, de um bom mercado que ainda existe. Mas que certamente, por virtude da estrutura que a gente tem no Brasil, em termos de dimensão de seguradoras, em termos de concentração, em termos de organização, em termos de uma cultura, de uma filosofia seguradora e até securitária, a gente verifica que vamos passar muitíssimo nesse mercado. Por isso a minha preocupação redobra em relação ao resseguro, não obstante nós estarmos em negociações com o resseguro e termos encontrado, da parte do diretor dos seguros, dentro de uma nova filosofia, dentro de uma nova mentalidade, a melhor atenção. Uma coisa que preocupa é que a liberdade começa neste momento. E o nosso relacionamento com o IRB vai ser diferido e em harmonia com o desenvolvimento

de um processo que pode trazer muito mal a determinadas companhias, companhias que têm, sobretudo, uma grande carteira de riscos industriais ou grandes carteiras de riscos vultosos. Eu apenas queria ouvir do Dr. Ivan, que tem me atendido sempre da melhor forma, se realmente estes estudos que o IRB está fazendo estão realmente adiantados no sentido de se encarar de frente a realidade que vai se colocar imediatamente, que já se colocava, mas que agora vai se colocar de uma forma muito mais incisiva. E se, de qualquer forma, o mercado tem possibilidade de colaborar ou de assistir ou de participar dessas negociações para se encontrar um modelo de resseguro ou operacionalidade do resseguro de um mercado perante o IRB, em termos mais produtivos ou, pelo menos, mais justos. Era apenas isso.

Dr. Ivan

- Dr. Póvoas, o senhor falou que quando o senhor foi para a Vera Cruz (acredito que com a aquisição da Vera Cruz pelo grupo Mapfre) encontrou um modelo inadmissível. Ele é admissível porque ele é legal. Eu acho que ele é indesejável. Outra coisa que o senhor falou foi prejuízo, incluindo no seu prejuízo de dez milhões a compra da proteção de resseguro. A compra de uma proteção de risco não é um prejuízo. Seria a mesma coisa de alguém comprar um seguro de incêndio de automóvel, não teve sinistro e dizer: "eu tive prejuízo". Não; você está comprando risco, dentro de um sistema, como eu falei na introdução, em que faz parte também a retrocessão. Ele não é inadmissível, porque é legal. Talvez seja indesejável. A comparação com as companhias aéreas, sim, é válida. Só não deve ser válida para que a gente não fique voando como eles, porque eles têm esse direito e nós não. Quanto à colaboração com o IRB, ela é necessária e o senhor deve exigir isso. O mercado tem 50% do capital do IRB. Então, pelo menos metade ele deve participar, não é? Pelo menos. E, o sistema que nós estamos adotando hoje, é de participação total do mercado. É de transparência e o estudo desse modelo, sem prejuízo de alguma coisa que o mercado conquistou, é o grande desafio do mercado. E o mercado está sendo convocado a participar dele.

Dr. Póvoas

- Na realidade atual, apesar de todas as grandes esperanças do mercado brasileiro encontradas aí pela sua expressão (aquela expressão, o que a oitava ou nona economia do mundo pode proporcionar em termos de seguro e deve proporcionar em termos de seguro), assim mesmo o momento é o momento de nos adaptarmos. É o momento de fazermos todo o possível para, dentro deste plano diretor, tirar o que é necessário tirar, para colocar a instituição do seguro, esta bela instituição, que é, sem dúvida, um dos pilares econômicos em todo o mundo civilizado, onde a gente quer. O que eu há pouco disse, desculpe-me, sem jogar com palavras, é que o resseguro, dentro da nova filosofia, tem que andar rapidamente para a

resolução dos problemas que temos. É só isso. E eu pergunto: o que é que o IRB está fazendo neste momento para acompanhar essa agilidade do processo para que ninguém seja prejudicado? E se está fazendo qualquer coisa, como é que o mercado pode entrar nesse processo de se fazer qualquer coisa como colaborador, como, digamos, aquele que sente mais a situação atual?

Dr. Ivan

- Eu concordo e repito que o mercado deve participar; tem que participar. É um desafio e eu acho que juntos vamos vencer esse desafio. Dentro das limitações que, como órgão semipúblico, nós temos hoje (isso cria realmente limitações), temos lutado. Nós estamos lutando para superar essas limitações. Dentro do plano de qualidade (no IRB há um plano de aperfeiçoamento) e dentro do contrato, de gestão, diversas atitudes estão sendo feitas. É extremamente necessária e importante a colaboração do mercado e de pessoas como o senhor para que a gente tenha a solução dos problemas. E os problemas principais acho que ainda não apareceram; o volume de solicitações, de tarifações individuais, ainda não surgiram. Agora, nós temos trabalhado dentro do modelo legal que a gente tem e esse modelo legal vai ser modificado pela sociedade, no interesse da sociedade.

Participante

- Eu gostaria de um esclarecimento, primeiro da SUSEP e, depois, se fosse o caso, nós nos dirigiríamos ao IRB, em relação à Circular 22, essa recente Circular 22, que permite às seguradoras operar no seguro compreensivo no incêndio. Eu sinceramente não consegui verificar o alcance dessa circular; ela mais ou menos conflitou com os pacotes ou com o seguro nominado. Eu gostaria de um esclarecimento a respeito dessa circular.

Dra. Mônica

- Ela permite...Artigo 1º: "permitir que as sociedades seguradoras operem seguro compreensivo no ramo incêndio". Até então eles estavam sendo operados somente nos riscos diversos.

Participante

- Qual a razão dessa modificação?

Dra. Mônica

- Na realidade, havia um trabalho quase que já do mercado inteiro, até no que se referia mais a tarifas, a questionamento de planos. Enfim, existia um projeto que já tinha sido passado pela FENASEG. Era uma discussão, se não me engano, já de alguns anos. Como esse trabalho se passou logo em seguida ao decreto, nós fizemos um reestudo dele e até com objetivo de, num primeiro momento, não editar tarifas referenciais. Até porque nós não chegamos à discussão de critério (pura, o que considerar?). Simplesmente nós resolvemos... E, aliás, na realidade seria até redundante, como havia um pedido para que houvesse um parecer de esclarecimento. Um dos itens - e até se pensou em colocar até na mesma circular... Na

realidade isso aqui hoje é permitido; até mais do que isso. Então, com o decreto, na realidade isso aqui é redundante. Como até a própria circular de Reservas também é redundante. Seria só uma leitura do decreto, ou então no sentido de dar uma primeira ponte para que o mercado conduza para o objetivo final. Então, como já existia um trabalho nesse sentido, o nosso objetivo foi fazer a mesma coisa: dar a luz daquele trabalho todo, até para que ele não se perdesse. Mas ele em nenhum momento vem conflitar com o decreto. Pelo contrário, vem dar uma orientação e fica claro que com o decreto isso já estaria permitido.

- Participante** - Eu queria fazer duas perguntas, só para complementar a da moça. Só uma pergunta, doutora. As companhias que podem emitir no ramo incêndio, são só aquelas que tiverem notas técnicas aprovadas pela SUSEP para os seguros compreensivos? (Só mais para tirar alguma dúvida que fique com alguém).
- Dra. Mônica** - Veja bem, tendo em vista o decreto, só terão que ser enviados para análise e arquivamento.
- Participante** - Perfeito. Dr. Ivan, hoje as normas do IRB dizem o seguinte: que a seguradora tem que passar o resseguro em cima do prêmio cobrado pela seguradora. Pelas normas atuais, ou pelos decretos que saíram atualmente, nós devemos passar o resseguro pelas taxas referenciais. Pelo menos eu acho que está bem claro. Você tem que passar pela taxa referencial. Se eu cobrar menos do que a taxa referencial - vamos usar, por exemplo, o exemplo da Circular 22, não importa - eu pago pela taxa referencial. E se eu cobrar a mais? Eu posso passar o prêmio de resseguro pela taxa referencial?
- Dr. Ivan** - Você tem duas coisas. Vamos chamar de tarifa referencial e tarifa individual. Tarifas referenciais são aquelas que estavam em vigor quando saiu a 605 e todas as demais em todos os ramos. Então, não importa o preço, seu preço de venda. Você faz o seu resseguro pelas tarifas referenciais já aprovadas. Se não lhe agrada esse modelo de resseguro, o preço que você está pagando pela compra da sua proteção, é um direito seu apresentar um outro plano, onde você dirá por que preço, independente da sua taxa pura, comercial. O preço de resseguro não está vinculado ao preço de seguro. Ele estava, num momento em que havia uma tarifa, que amarrava o preço de venda e o preço de resseguro. Você, não tendo uma tarifa individual, fará o seu resseguro pela tarifa hoje em vigor, chamada referencial, independente do seu preço de venda. Se você vende por menos ou por mais, você constitui o seu resseguro pela tarifa referencial. A qualquer momento você pode substituir essa tarifa referencial por uma individual, desde que previamente aprovada pelo IRB, que

independerá do seu preço de venda. O preço do resseguro não depende do preço do seguro.

- Participante** - Então, eu entendo que o IRB vai alterar as normas de resseguro que estão em vigor, ou seja, tirando aquele prêmio cobrado...
- Dr. Ivan** - Exatamente, até para atender o desejo do Dr. Póvoas, de a gente se adaptar ao mercado.
- Participante** - Perfeito.
- Apresentador** - Eu vou fazer uma pergunta em cima dessa circular (acho que a 22, não é?). Pelo que eu entendi, o mercado pode hoje operar plano conjugado na carteira de incêndio. Então, vou fazer uma pergunta bem prática: eu tenho hoje um plano aprovado de RD, que nada mais é que uma cobertura com carro-chefe de incêndio e com outras coberturas anexadas. Eu posso transformá-la em carteira de incêndio e chegar ao IRB e pedir 20 RTs de retenção?
- Dr. Ivan** - Pode.
- Apresentador** - Sim, porque estou partindo do princípio de que, se estiver bem elaborado, nada mais é que um seguro de incêndio cheio de acessórios (está certo?) para poder trabalhar primeiro risco. Ora, se pode fazer primeiro risco, então nada mais justo do que pegar sua carteira de RD, que foi aprovada pela SUSEP, transformar o título em incêndio, chegar ao ressegurador e falar: "tudo bem, já estava aprovado em RD". Só que eu tinha limite automático de até 6 ou 8 milhões de dólares, dependendo do caso. Eu trabalhava com um critério próprio de cotas, excesso de danos e tal, mas eu só tinha uma LT, e ao mesmo tempo a proporção, a minha perda, era sempre em LT. O IRB trabalharia segundo risco. Então, eu encaixo na carteira de incêndio, e vou trabalhar no proporcional, retendo 20 LTs.
- Dr. Ivan** - Você pode apresentar esse plano. A idéia de levar para o ramo de incêndio é dar mais flexibilidade na negociação do plano de seguro. É também isso.
- Apresentador** - Mais alguma pergunta? Eu só queria lembrar uma coisa, que é importante. Esse problema do plano diretor, a gente precisa analisar com muito cuidado para não haver, entre o sistema nacional de seguros, qualquer tipo de conflito. Eu volto a insistir, (aproveitando as palavras de abertura do Walter Graneiro) que esse plano diretor foi emanado dentro do Ministério da Fazenda. Então, a atual diretoria da SUSEP, a atual diretoria do IRB não participaram da elaboração desse plano diretor. Se vocês analisarem com todo o cuidado, ele contém coisas avançadíssimas, coisas ótimas, que são pleitos do mercado de algum tempo. Mas existe um objetivo muito claro nesse plano diretor, que o

Póvoas acabou até definindo muito bem dentro das dúvidas que apareceram. Veja bem, nós temos hoje um monopólio de resseguro assegurado por lei. Esse monopólio, para que seja quebrado, necessita de lei, necessita de Congresso, necessita de *lobby*, necessita de uma série de coisas, que no Brasil é um coisa muito complicada. Só que pela forma como foi elaborado o plano diretor, ele acaba jogando todo o sistema nacional de seguros em cima do IRB. Porque o nosso sistema, se analisado o monopólio, ele não é bem um monopólio. Ele é um monopólio legal; no entanto, há um co-seguro. Então, para mim, se há um co-seguro, eu estou distribuindo excedente, sem obrigatoriamente haver um monopólio de ter tudo na resseguradora. Nós temos a distribuição de retrocessão e temos o fato de sermos acionistas do IRB em 50%. Então, para nós não é interessante que o IRB quebre, mesmo porque teríamos que arcar com 50% do capital dele, inclusive com o *run-off*. Então, para nós não interessa de forma alguma. Agora, o que está acontecendo? O plano diretor pressionou o mercado contra o IRB. Então, quando se fala de liberdade, aprovação de tarifa (eu até brinquei outro dia com o Peon e com o Graneiro, "Peon, você está sentado em cima de um vulcão, e o Graneiro, de quando em quando, sopra)... Porque a situação é clara; porque você acaba desembocando em cima do IRB. Então, eu acho que é hora, que o mercado precisa efetivamente participar. Eu sempre insisti no gradualismo. O resseguro faz parte de qualquer negociação do GAT para serviços. E, se não me engano, a participação dele no PIB é de 0,3%, enquanto que telefonia e setor financeiro é algo brutal. Então, é normal que numa negociação, numa manifestação de boa vontade, o resseguro entre como boi de piranha. Essa é a realidade que nós temos que enfrentar, dentro até de uma linha de modernidade. O IRB está consciente, creio eu, que esse monopólio não vai permanecer eternamente. O IRB precisa rever o monopólio e tenho certeza de que está se preparando para isso. Só que também foi pego de surpresa. De repente, foi atropelado por um processo, como a própria SUSEP está atropelada pelo processo. Então, de repente, a Dona Mônica passa a ser responsável por uma área onde ela tem até carência de pessoal e carência de profissionais formados para a análise que o plano exige, ou que pelo menos induz. Então, acho que estamos todos nós no mesmo barco. Um pouquinho de desculpa, de lado a lado, nós vamos ter que ter. E talvez procurar juntos uma solução, porque, caso contrário, quem vai perder somos nós.

O que eu tenho muito medo no plano diretor é o seu uso político. Infelizmente nós fomos usados num momento político, não estou dizendo nem pelo IRB, nem pela SUSEP. O setor de seguros foi usado num momento político (que eu julgo, inclusive, o momento errado). Mas ele aconteceu e não dá mais para voltar atrás. E outra coisa

que eu acho muito importante é o esclarecimento ao consumidor. A gente tem muito contato com a imprensa, e a imprensa infelizmente não tem o mínimo conhecimento do que é seguro. Fizeram um plano diretor, que é um negócio enorme, e a notícia que mais saiu no jornal no dia seguinte foi a liberação da franquias por circular da SUSEP. Isso dá um trabalho violento para a companhia, porque é informação que o repórter tem, porque fatalmente ele tem um carro, ou alguém tem. Então, ele está preocupado com o bolso dele. E, de repente, se anuncia: "vai se abaixar os prêmios de seguro". Isso não é bem verdade; podem até abaixar, mas eu creio que chegou num patamar que está muito difícil. Porque nós temos uma política. Já estávamos liberados. A liberação talvez não tenha pego a parte do ressegurador, mas a parte da seguradora, sim. Nós já estamos liberados há quase cinco anos para muitos seguros de massa. E estamos num processo de inflação que permite baixar taxa para ter aplicação financeira com a recessão, onde somos obrigados a baixar o preço para podermos vender. Então, não se quer dizer que, numa estabilização da economia... Talvez os preços vão até majorar, e não abaixar. E, de repente, da forma como está sendo divulgado, o consumidor acha que agora é uma maravilha. Eu não vou dizer que a pessoa deu essa declaração, porque é uma pessoa preparada, mas eu vi repórter interpretando que os prêmios vão cair em até 70%, quando isso é mentira. Nós estamos induzindo o consumidor a um erro de interpretação do que não ocorre. Então, nós estamos num momento de pressão muito grande. Eu acho que é hora de todos os segmentos... Eu tenho certeza, a SUSEP e o IRB estão abertos; é um testemunho meu de mercado. Como presidente do sindicato, membro do conselho nacional de seguros, eu acho que toda colaboração é válida. Agora, só um pouquinho de paciência. Nós não podemos nos precipitar num fato que nos colocaram. O plano diretor está aí. Esse caminho não tem volta; independe de mudança de ministro, independe de mudança de SUSEP ou IRB. O modelo que está em discussão não tem mais volta. Então, cabe a nós talvez agora continuar para poder achar a forma de policar o fato. Eu considero isso aqui como um choque econômico que de repente apareceu, e nós já temos experiência nisso. Já pegamos aí choques com mudança de moeda, volta de moeda, e o mercado conseguiu se sair bem. Quebra de mercado, a exemplo do Chile, a exemplo da Argentina, para mim tudo isso... O brasileiro tem mania de copiar modelo. Não é bem assim. O nosso modelo é um pouquinho diferente, tanto do Chile quanto da Argentina. A própria força do mercado segurador... As seguradoras que acompanham o mercado são muito mais fortes que o mercado. Se olharem bem, não há quase desvio no setor de seguro, a exemplo do que existe no mercado financeiro, que é muito mais forte. Ou seja, o modelo então vigente fortaleceu as empresas. Então, agora é hora de continuar

em frente. Hoje, a possibilidade de quebra de seguradora é um negócio muito pequeno; quebra por má administração, não quebra por contingência. Quem quebrou, quebrou porque não soube administrar ou quis fazer loucura. Toda a contingência do mercado, mesmo mercado restrito, não quebrou ninguém. Continuamos sobrevivendo. Talvez não ganhamos tanto quanto ganhamos no passado. Alguns de nós estão começando a devolver aquilo que ganharam. Mas é hora de assentamento. E o problema da crise, que acontece em qualquer sistema de liberação. Então, eu acho que é mais ou menos por aí. Se ninguém mais tiver nada a falar (depois vou passar a palavra tanto à Mônica quanto ao Ivan e ao Leôncio), eu queria agradecer mais uma vez à SUSEP e ao IRB e o pronto atendimento. Essas perguntas foram feitas pelo pessoal das comissões técnicas, a quem eu agradeço o empenho, porque foi pedido em cima. Acredito que as circulares editadas já esclareceram alguma coisa nesse assunto e, no restante, a gente continua em frente. Obrigado.

Dra. Mônica

- Eu gostaria só de agradecer e, da mesma forma, nos colocar à disposição para qualquer discussão, seja ela técnica, seja quanto à legislação. Eu acho que as palavras do Afif são perfeitas: "continuar juntos", para que o sistema de seguros continue caminhando e que cresça. Acho que é o objetivo de todos aqui.

Dr. Ivan

- Quero agradecer, em nome do IRB, em meu nome pessoal, o convite, a oportunidade de rever amigos que a gente não tem tido tempo de ver, e fazer um apelo ao mercado: a linha está aberta. Cabe a vocês não deixarem que isso retroceda. O mercado tem que depender do próprio mercado, e não de instituições. Muito obrigado.

Dr. Leôncio

- Desde o começo desse plano diretor, houve uma preocupação grande por parte dos corretores de seguros. Até acredito que a preocupação maior foi realmente nossa, foi dos corretores de seguros. E há uma preocupação na linha da insolvência, criada essa comissão de solvência dentro da SUSEP, se não me engano, com representantes de todo o setor. Isso só não importa; isso só não resolve o problema. Obviamente que com os desníveis na carteira de automóveis, há preocupação nas outras áreas também. Com os descontos que foram dados na Circular 22 (absurdos), vem aí uma preocupação grande com os mais afoitos, com as seguradoras mais afoitas. Obviamente, cada vez que uma seguradora, por menor que ela seja, sofre uma intervenção, ou até uma liquidação, automaticamente o mercado perde como um todo. Os corretores de seguros estão preocupados e, se existem alguns corretores que têm comissionamentos altíssimos, isso deve ser coibido, sem dúvida nenhuma, para um melhor preço geral para o consumidor. Nossa meta é o consumidor. Nossa preocupação é o consumidor. Muito

obrigado ao Sindicato das Seguradoras pelo convite e por estar aqui.

SINDICATO DAS EMPRESAS DE SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO NO ESTADO DE SÃO PAULO
 AV. SÃO JOÃO, 313- 6º / 7º ANDAR - FONE: 223-7666 - TELEX: (11) 36860 - BR- TELEFAX:(011) 221-3745 - ENDEREÇO TELEGRÁFICO: "SEGECA" - SÃO PAULO - SP.

DIRETORIA

Claudio Afif Domingos - Presidente
 Pedro Pereira de Freitas - 1º Vice-Presidente
 Fernando Antonio Sodré Faria - 2º Vice-Presidente
 Ricardo Lavigne Sáfadi - 1º Secretário
 Alfredo Carlos Del Bianco - 2º Secretário
 Casimiro Blanco Gomez - 1º Tesoureiro
 Pedro Luiz Osorio de Araujo - 2º Tesoureiro

SUPLENTES

Luiz Marques Leandro
 João Francisco Silveira Borges da Costa
 Antonio Carlos Ferraro
 Moisés Leme
 Antero Ferreira Júnior
 Paulo Sérgio Barros Barbanti
 Sérgio Ramos

CONSELHO FISCAL

Acácio Rosa de Quêiróz Filho
 Francisco Latini
 Osamu Matsuo

SUPLENTES

Paulo César de Oliveira Brito
 Jorge Nassif Neto
 José Ferreira das Neves

DELEGADOS REPRESENTANTES

Claudio Afif Domingos
 Edvaldo Cerqueira de Souza

SUPLENTES

Roberto Baptista Pereira de Almeida Filho
 Sérgio Timm

SECRETÁRIO EXECUTIVO

Roberto Luz

DEPARTAMENTO TÉCNICO - COMISSÕES TÉCNICAS DE :

- Seguros Incêndio e Lucros Cessantes;
- Seguros Transportes, RCTR-C, Cascos e Aeronáuticos;
- Seguros Automóvel e Responsabilidade Civil Facultativo;
- Seguros de Riscos Diversos, Resp. Civil, Roubo e Vidros;
- Seguros de Pessoas;
- Seguros de Riscos de Engenharia;
- Sinistros e Proteção ao Seguro;
- Assuntos Contábeis e Fiscal;
- Recursos Humanos;
- Seguros Sociais e Saúde;
- Informática.

FEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

RUA SENADOR DANTAS, 74 -12º PAVIMENTO - TEL: 210-1204 CABLE "FENASEG" - CEP:20031 - TELEX:(021)34505- RIO DE JANEIRO - RJ - FAX: (FAC SIMILE): (021) 220-0045

DIRETORIA

João Elísio Ferraz de Campos - Presidente
 Eduardo Batista Viana - Vice-Presidente
 Oswaldo Mário Pêgo de Amorim Azevedo - Vice-Presidente
 Rubens dos Santos Dias - Vice-Presidente
 Acácio Rosa de Quêiróz Filho - Vice-Presidente
 João Manuel Picado Horta - Vice-Presidente
 Ricardo Ody - Vice-Presidente

DIRETORES

Pedro Pereira de Freitas
 Carlos Alberto Lenz Cesar Protásio
 Nilton Alberto Ribeiro
 Antonio Carlos Baptista de Almeida
 Fernando Antonio Sodré Faria
 Nilton Molina
 Sérgio Timm